للمؤلف **نابليون هيل**
مؤلف كتاب Think and Grow Rich
ودابليو كليمنت ستون
مع تمهيد بقلم **أوج ماندينو**

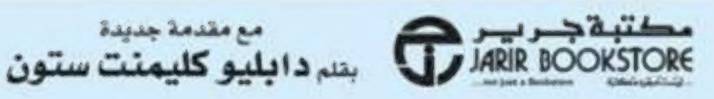


النجاح

من خلال



التوجه الذهنى الإيجابى



مع مقدمة جديدة
بقلم **دابليو كليمنت ستون**

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

NAPOLEON HILL
and
W. CLEMENT STONE

Success THROUGH A POSITIVE MENTAL ATTITUDE

With a New Introduction
by W. Clement Stone



مع تحيات

الأوصياء على مؤسسة

نابليون هيل

.

إن قوى العقل

-عقلك أنت-

لا حدود لها!

يبين لك هذا الكتاب الكيفية التي تستطيع من خلالها استخدام التوجه الذهني الإيجابي كي تخلص عقلك من أي تشوش أو ارتباك؛ كيف تركز نظرك على هدف بعينه ثم تحصل عليه من خلال المثابرة في التفكير والأفعال الإيجابية.

يعرض لنا المؤلفان، بلغة بسيطة مباشرة، خمسة محفزات ذاتية من شأنها دفعك لتحقيق النجاح... وست خطوات للوصول إلى البهجة، وهي المكون الأساسي في العلاقات الإنسانية... وثلاث طرق لتخليص نفسك من عقدة الذنب، وهي العائق الشائع الذي يمنعك من النجاح. ابدأ من الآن في السير على طريق النجاح في حياتك العملية والاجتماعية. اقرأ عما حقق الآخرون من نجاحات، واعرف كيف حققوها، وتذكر أنه بمقدورك تحقيقها أنت أيضاً!

كتاب "النجاح من خلال

التوجه الذهني الإيجابي"

"... غير حياتي تماماً بحيث تحولت من مجرد شخص عادي إلى شخص فائق. إذا أردت أن تحقق

الفوز على الدوام، فاقرأ هذا الكتاب مرة واحدة كل عام. إنني أفعل هذا، وفي كل مرة أعاود قراءته أتعلم شيئاً جديداً".

- دينيس ويتلي، مؤلف كتاب

Seeds of Greatness and Psychology of Winning

كتاب "النجاح من خلال التوجه الذهني الإيجابي"

"... واحد من أكثر عشرة كتب أثرت في إيماني وفلسفاتي. إنه كتاب رائد، ومن الروائع الكلاسيكية... لن يكتمل تعليم أي شخص دون تلك المبادئ المذكورة فيه والمصاغة بكل حكمة وإتقان".

- روبرت إتش. شولر

.

هذا الكتاب مُهدى إلى

أندرو كارنيجي

الذي كان شعاره "إن أي شيء في الحياة

يستحق أن نمتلكه، يستحق بالتبعية

أن نعمل من أجله!"

وإلى

أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة

الاقتباسات المأخوذة من كتابي كابتن إي ريكنباكر Seven Came Through وهيلين كيلر The Open Door مستخدمة هنا بتصريح من دابلداي آند كومباني.

.

تمهيد

كتب الفيلسوف والمفكر الدنماركي العظيم سورين كيركجارد ذات مرة قائلاً: "من علامات الكتاب الجيد أنه يحتويك".

وأنت تحمل بين يديك الآن واحداً من هذه النوعية، كتاباً لم يصبح من كلاسيكيات مجال التنمية الذاتية وحسب، بل يملك كذلك قدرة نادرة على أن يمس مشكلاتك، ويتعاطف معها، ثم يقدم لك النصح كي تستطيع حلها، تماماً كما يفعل الصديق الحكيم.

ومع هذا، لابد أن أحذرك.

لن يستطيع هذا الكتاب أن يحقق شيئاً من أجلك. إن كنت ترغب من قلبك أن تغير حياتك إلى الأحسن، وكنت مستعداً لدفع الثمن من وقتك وتفكيرك وجهدك كي تحقق أهدافك، وإذا لم تكن ممن يضحكون على أنفسهم، في هذه الحالة أنت تحمل بين يديك ماسة التقطتها من على شاطئ مليء بالحصى، خريطة طريق نحو مستقبل أفضل، مخططاً تمهيدياً قيماً سيمكنك من إعادة هيكلة

مستقبلك بصورة تامة.

إنني أتحدث من واقع خبراتي. فمنذ سنوات عديدة، وبسبب غبائي وأخطائي، فقدت كل ما هو عزيز لدي: أسرتي، ومنزلي، ووظيفتي. كنت شبه مفلس، دون مرشد أو معين، وبدأت أهيم على وجهي في البلاد باحثاً عن نفسي وعن بعض الإجابات التي يمكن أن تجعل حياتي أكثر احتمالاً.

قضيت وقتاً كبيراً في المكتبات العامة، لأنها كانت مجانية، ودافئة. قرأت كل شيء من كتابات أفلاطون إلى بيل، باحثاً عن رسالة واحدة يمكن أن تفسر لي سبب ما ارتكبته من أخطاء، وتبين لي ما أستطيع فعله كي أنقذ ما تبقى من حياتي.

وأخيراً وجدت الإجابة في كتاب دابليو كليمنت ستون ونابليون هيل هذا. لقد طبقت المبادئ والأساليب البسيطة الموجودة في هذه التحفة الكلاسيكية على مدار ما يزيد على الخمسة عشر عاماً، وقد أمدتني بقدر من الغنى والسعادة أكثر مما أستحق بكثير. وهكذا تحولت من ذلك الشخص المتشرد المعدم الوحيد إلى رئيس لشركتين والمحرر التنفيذي لأرقى مجلة من نوعها على مستوى العالم، ساكسس أنليميتيد. كما ألفت ستة كتب صار أحدها، The Greatest Salesman in the World ، الآن أفضل الكتب مبيعاً لرجال المبيعات على مر العصور، كما تمت ترجمته إلى أربع عشرة لغة وباع أكثر من ثلاثة ملايين نسخة.

لم يكن أي من تلك الأمور ليتحقق دون التطبيق اليومي لمبادئ النجاح والحياة التي وجدتها في رائعة ستون وهيل. إن كان بمقدوري تحقيق ما استطعت تحقيقه من الصفر، فكر فقط فيما يمكنك عمله إن انطلقت مدعوماً بما تملك الآن بالفعل.

إننا نعيش في عالم غريب سريع الحركة، وكل يوم يخرج علينا داعية زائف بدعاوى يزعم أنه من خلالها يمكن تحقيق النجاح والسعادة. وشأن ألعاب الطوق والاتجاهات الغنائية العارضة، سيختفون بنفس السرعة التي ظهروا بها. وحين ينقشع الضباب، ستكون الحقائق الواردة بكتاب ستون وهيل موجودة، تعمل على تغيير حياة الآلاف ممن لم يولدوا بعد.

هل تريد حقاً أن تغير حياتك إلى الأفضل؟

إن كنت تريد ذلك، فقد يكون هذا الكتاب هو أفضل ما حدث لك على الإطلاق. اقرأه. ادرسه. ثم اقرأه مجدداً. ثم ابدأ الفعل. الأمر بسيط للغاية، فقط إن ركزت عقلك على تحقيقه.

وستبدأ الأشياء الرائعة في الحدوث لك. أنا أعرف هذا يقيناً.

- أوج ماندينو

.

المقدمة

إن السر الأعظم للنجاح هو: إنه لا يوجد سر.

لقد اكتشف هذا الأمر مئات الآلاف من الرجال والنساء الناجحين الذين قرءوا هذا الكتاب عبر الخمسة والعشرين عاماً الماضية التي تلت الإصدار الأول له. إن معادلة النجاح -البعيدة كل البعد عن السرية أو استحالة التنفيذ أو صعوبة الفهم- مذكورة بوضوح عبر الصفحات التالية.

وشأن كل الأشخاص الناجحين الذين سبقوك إلى التعرف على الأفكار الواردة هنا، ستجد أن شيئاً رائعاً سيحدث لك نتيجة قراءتك هذا الكتاب، هذا إن كنت مستعداً لذلك. فسوف تكتسب الصحة الجيدة، على المستوى البدني والعقلي والأخلاقي، كما ستحقق السعادة والثراء، وأي هدف آخر يمكنك تحقيقه طالما لا يتعارض مع القوانين الإلهية أو حقوق غيرك من البشر.

وبما أن هذه الطبعة تخاطب جيلاً جديداً تماماً من القراء، قد يكون من المفيد أن أمدك بخلفية بسيطة عن التعاون الذي كان قائماً بين الراحل نابليون هيل وبيني.

Think and Grow Rich . في عام 1937 كنت أملك وأدير كومبايند ريجستري كومباني، وهي مؤسسة مبيعات قومية تعمل خصيصاً في التأمين على الحوادث. أعطاني موريس بيكوس، مدير

واستشاري المبيعات والمحاضر المعروف، كتاباً كان قد صدر للتو وكان عنوانه هو Think and Grow Rich لمؤلفه نابليون هيل. قرأت الكتاب بشغف شديد، وذلك لأن الفلسفة التي كان مبنياً عليها كانت تتوافق مع فلسفتي بدرجة كبيرة. في الحقيقة، ملك هذا الكتاب عليّ كياني لدرجة أنني أرسلت بنسخ إلى كافة مندوبي المبيعات العاملين لدي عبر أرجاء الولايات المتحدة الأمريكية.

يا للروعة! لقد عثرت على منجم من الذهب. لقد وجدت في كتاب Think and Grow Rich وسيلة عملية أحفز بها مندوبي المبيعات التابعين لي بحيث يزيدون من مبيعاتهم وأرباحهم، بل وأكثر من ذلك: أن يحققوا الثراء من خلال الاستجابة للرسالة العملية الملهمة التي يقدمها الكتاب. ومن ذلك الحين صار كتاب Think and Grow Rich جزءاً أساسياً من برنامج الإعداد الذي يمر به كل مندوبي المبيعات الجدد الملتحقين بشركتي.

قابلت هيل بصورة شخصية لأول مرة في عام 1951. كان في الثامنة والستين من العمر وقتها، وباستثناء بعض المحاضرات التي كان يلقيها من حين لآخر كان يستمتع بحياة التقاعد في ريف جلينديل بكاليفورنيا. وعلى الفور تكونت بيننا علاقة وثيقة. وقد أثار الحوار بيننا مجموعة من الأفكار، وقد حثثته على أن يترك حياة التقاعد وأن يستأنف عمله في مجال التدريب والكتابة التحفيزيين. وقد وافق لكن على شرط واحد، أن أكون أنا المدير العام الخاص به. وافقت على هذا الأمر رغم أنني كنت وقتها منشغلاً للغاية بسبب عملي كرئيس شركة تأمين عالمية قيمتها مئات الملايين من الدولارات.

كانت مجلة ساكسس، والتي بدأ إصدارها في حجم صغير من أجل أعضاء دورة "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح"، من أولى ثمار التعاون بيني وبين نابليون هيل. حين قمنا بتأسيسها في عام 1954 أطلقنا عليها اسم "ساكسس أنليميتيد". كان هدفها هو منح الأعضاء شحنة شهرية من التحفيز. كنا نؤمن أن "التحفيز مثل النيران، إن لم تمدها بالوقود، فسوف تخبو جذوتها". وقد نجحت هذه الفكرة، ونمت مجلتنا صغيرة الحجم ببطء، لكن بثقة، عبر الأعوام، حتى صارت تصدر بالحجم المعتاد، وقمنا باختصار اسمها، وإضافة صفحات للإعلانات المحلية، وبهذا صارت على الشكل الذي هي عليه في يومنا هذا. وإبان مرورها بكل هذه التغيرات، حافظت مجلة ساكسس على الفكرة الأساسية التي قدمتها وهيل في الإصدار الأول لها. إن هذه المفاهيم الإيجابية مهمة لتحقيق النجاح اليوم بنفس القدر الذي كانت مهمة عليه وقتها. وجميعها تقع في قلب هذا الكتاب.

قد يبدو الأمر عسير التصديق على القراء الذين لا يعرفون الكثير عن تطور أدب التنمية الذاتية في بلادنا، لكن فكرة هذا الكتاب ترجع أصولها إلى إحدى المقابلات التي أجراها نابليون هيل في عام 1908 مع رجل صناعة الصلب والفيلسوف ورجل الخير العظيم أندرو كارنيجي.

كان هيل، المولود في بيئة فقيرة في تلال وايز كانتري بفرجينيا في عام 1883، محظوظاً لأنه حظي بزوجة أب هادئة صبورة أقنعته بعدم الانصياع لشخصيته العنيدة الجامحة وأن يتلقى تعليماً جيداً وأن يضع لنفسه أهدافاً عالية. وقد أعال نفسه أثناء دراسته بالجامعة من خلال العمل كصحفي في المجلات والجرائد. كان يأمل في الالتحاق بكلية الحقوق. لكن هدفه هذا تغير في اليوم الذي قام فيه بإجراء مقابلة مع كارنيجي. كان الرجل العظيم معجباً بالكاتب الشاب حتى إنه دعاه لمنزله ليكون ضيفه الخاص. وبالفعل أمضيا سوياً وقتاً كبيراً وهما يتحادثان على مدار ثلاثة أيام. تحدث الرجل العظيم عن حياة الفلاسفة العظماء والتأثير الذي تركته أفكارهم على الحضارة على مدار قرون. تأثر هيل، الذي كان يصغي السمع بكل اهتمام، بكلامه هذا بدرجة كبيرة.

التحدي. كان أندرو كارنيجي خبيراً بالطبيعة البشرية. وكان يعلم أن إحدى طرق تحفيز الشخص ذي الشخصية الانبساطية الجامحة الذي يملك مستوى عالياً من الطاقة والحماس والالتزام بتحقيق الهدف، والذي يملك القدرة على الموازنة بين عقله ومشاعره، هي من خلال وضع تحدٍ أمامه. وكان الضيف الشاب من هذه النوعية، وقام كارنيجي بوضع تحدٍ مثير أمامه.

سأله كارنيجي: "ما الذي يوجد في مناخ هذا البلد العظيم بحيث يجعلني أنا، ذلك الأجنبي، قادراً على بناء شركة واكتساب الثراء؟ كيف يتأتى أن يتمكن أي شخص هنا من تحقيق النجاح؟". وقبل أن يجيب هيل أكمل قائلاً: "إنني أتحداك أن تكرس عشرين عاماً من حياتك لدراسة فلسفة الإنجاز على الطريقة الأمريكية حتى تتمكن من إجابة سؤالي. هل تقبل بهذا التحدي؟".

أجاب هيل: "نعم".

كانت هناك فكرة معينة تسيطر على تفكير كارنيجي: إن أي شيء في الحياة يستحق أن نمتلكه، يستحق بالتبعية أن نعمل من أجله. كان مستعداً أن يمنح المؤلف الشاب جزءاً من وقته ليتشاور معه،

وأن يعطيه خطابات تعريف لأبرز الشخصيات الأمريكية في ذلك الوقت، وأن يعوضه عن أي نفقات إضافية تكلفها، مثل مصاريف السفر، كي يذهب لمقابلة من سيتحاور معهم. لكن فيما عدا ذلك كان هيل وحده تماماً، وكان عليه أن يدبر تكاليف معيشته أثناء عمله على هذا المشروع.

وعبر السنوات العشرين التالية قام هيل بمقابلة أكثر من خمسمائة من الأشخاص الناجحين. من بين هؤلاء هنري فورد ووليام ريجلي الابن وجون واناميكر وجورج إيستمان وجون دي روكفيلر وتوماس إيه إديسون وتيودور روزفلت وألبرت هوبارد وجيه أوجدين أرمور ولوثر بيربانك ود. ألكسندر جراهام بيل وجوليوس روزينوالد.

كان هيل يكسب قوت يومه من خلال تطبيق الكثير من المبادئ التي تعلمها من كارنيجي وغيره من الرجال الذين تحاور معهم. وفي النهاية تمكن في عام 1928 من إكمال عمله المكون من ثمانية أجزاء بعنوان
Law of Success . هذه الكتب، التي أعيد طبعها حول العالم ولا تزال تُطبع إلى يومنا هذا، حفزت العديد من الأشخاص حتى يصيروا من أبرز الناجحين.

وفق توصية السيناتور جينينجز راندولف، أصبح هيل مستشاراً لاثنين من رؤساء الولايات المتحدة الأمريكية هما وودرو ويلسون وفرانكلين ديلانو روزفلت. وقد كان له تأثير على القرارات التي أثرت على مجرى التاريخ الأمريكي.

أثناء عمله مع روزفلت، بعد سبع سنوات من نشر Law of Success ، بدأ هيل في وضع المخطوطة الأولى لكتابه Think and Grow Rich ، وهو الكتاب الذي حقق أعلى المبيعات فور صدوره، ومنذ ذلك الحين والطلب مستمر عليه. قرأ ملايين لا حصر لها من البشر هذا الكتاب ورشحوه لغيرهم، تماماً مثلما فعلت أنا.

إن كتاب Think and Grow Rich مبني على المبادئ الأساسية لفلسفة أندرو كارنيجي، والموضحة تفصيلاً في Law of Success لهيل. إن ما قمت بعمله مع هيل في الكتاب الذي بين يديك، والذي أعتقد أنه ما نجحنا في تحقيقه، هو أننا قمنا بأخذ عصارة هذين العملين ووضعناها في سياق يسهل على القارئ متابعته. وهناك شيء آخر... إن الكتاب الذي بين يديك يخبرك بكيفية استخدام أروع آلة

تم خلقها على الإطلاق، الآلة التي حبانا الله جميعاً بها، ألا وهي العقل والجهاز العصبي، ذلك الكمبيوتر البشري، والذي تم تصميم الحواسيب الإلكترونية اعتماداً عليه، بحيث تعمل على غراره، لكن دون أن تكون مساوية له مطلقاً.

إن هذا الكتاب يعرفك بما عليك فعله، ويبين لك طريقة فعله أيضاً، وذلك حتى تتمكن من الوصول إلى القوى الكامنة بعقلك الباطن وأن تجعلها تعمل لصالحك. فكر للحظة: هل سبق أن تعلمت من قبل كيف تستخدم عواطفك ومشاعرك وأحاسيسك وغرائزك وميولك وطباعك المزاجية وعادات تفكيرك وأفعالك بصورة بناءة، أو كيف تستطيع تحييدها أو السيطرة عليها أو التناغم معها؟ هل تعلمت من قبل تحديداً كيف تسعى وراء هدف عظيم، مهما كانت العقبات؟ إن كانت الإجابة بلا، فتهانئي، لأنك على وشك تحقيق اكتشاف ذاتك من جديد. إنك ستتعلم هذه الأمور من خلال قراءة هذا الكتاب وتطبيق المبادئ الواردة به.

النتائج هي ما يهم. ينبغي أن يتم الحكم على أي كتاب تحفيزي في مجال التنمية الذاتية استناداً إلى معيار واحد فقط: النتائج. أي من خلال ما إذا استطاع هذا الكتاب دفع القارئ لتحفيز نفسه نحو الفعل المرغوب. ووفق هذا المعيار، فإن كتابنا هذا له سمعة طيبة بأنه واحد من أكثر الكتب نجاحاً في مجاله. إن نابليون هيل، الذي توفي في عام 1970، كان يعتبر هذا الكتاب من ضمن أعظم إنجازاته. وعبر الخمسة والعشرين عاماً التي تلت نشره تم طباعة أكثر من 900.000 نسخة منه. كما حقق قراء هذا الكتاب نتائج مذهلة تمثلت في تغيير حياتهم بصورة جذرية إلى الأفضل، والتعامل مع المشكلات اليومية بشجاعة وتحقيق رغباتهم على أرض الواقع.

كان أوج ماندينو، المحاضر التحفيزي المرموق ومؤلف كتاب The Greatest Salesman in the World وغيره من الكتب ذات أعلى المبيعات، واحداً من هؤلاء الذين غيروا حياتهم بصورة جذرية نتيجة قراءة هذا الكتاب، وقد شرح ما حدث معه في تمهيد هذا الكتاب.

حين أخبرت د. نورمان فينسنت بيل عن هذا الكتاب الجديد قال: "إنه واحد من الكتب التحفيزية المبدعة القليلة الموجودة في وقتنا الراهن. ينبغي أن يكون هذا الكتاب ضمن قائمة الكتب التي يجب أن يقرأها كل شخص يرغب في تحقيق النجاح".

أخبرني كاتب تحفيزي بارز آخر هو دينيس ويتلي، مؤلف كتاب Seeds of Greatness and Psychology of Winning : "لقد غير كتابكما الكلاسيكي الخالد حياتي تماماً بحيث تحولت من مجرد شخص عادي إلى شخص فائز. لقد أمدني نابليون هيل بالبداية وصرت أنت مصدراً دائماً للإلهام لي اليوم. إنني دائماً ما أقول للناس: 'إذا أردت أن تحقق الفوز على الدوام، فاقرأ هذا الكتاب مرة واحدة كل عام'. إنني أفعل هذا، وفي كل مرة أعاود قراءته أتعلم شيئاً جديداً".

يقول روبرت إتش. شولر: "هذا واحد من أكثر عشرة كتب أثرت في إيماني وفلسفاتي. إنه كتاب رائد، ومن الروائع الكلاسيكية، كتاب تاريخي يناقش واحداً من أهم الموضوعات التي يمكن للشخص دراستها. لن يكتمل تعليم أي شخص دون تلك المبادئ المذكورة فيه والمصاغة بكل حكمة وإتقان".

لكن ربما يكون أكبر دليل يسعد المرء على النتائج التي حققها الكتاب عبر السنين هو هؤلاء الأشخاص الكثيرون الذين كانوا يأتونني بعد أن أنتهي من محاضراتي ويطلبون مني التوقيع على نسخ الكتاب الخاصة بهم. وفي أحيان كثيرة يقول أحدهم: "أريد أن أشكرك على تغيير حياتي بهذا الكتاب". وبينما بإمكاني أن أعرض لك آلاف من هذه الشهادات، إلا أن أعظم تلك الشهادات ستكون شهادتك أنت، حين تتعلم وتطبق المبادئ الواردة بهذا الكتاب.

تعليمات خاصة. اقرأ هذا الكتاب كما لو كنا نحن المؤلفين صديقين شخصيين نكتب لك وحدك. ضع خطوطاً تحت العبارات والمقولات والكلمات التي تحمل معنى لك. احفظ عبارات تحفيزية. ضع في اعتبارك طوال الوقت الغرض من هذا الكتاب، وهو تحفيزك على القيام بالأفعال التي ترغبها.

لقد غرس أبراهام لينكولن في نفسه عادة محاولة التعلم من الكتب التي يقرؤها والأشخاص الذين يقابلهم والأحداث العارضة التي يقابلها في حياته اليومية. وقد أمدته هذه الأشياء بأفكار يتدبرها. وبهذا استطاع أن يستوعب تلك الأفكار ويدركها ويربط بينها بوصفها أفكاره الخاصة.

أنت أيضاً بمقدورك تحويل تفكيرك الإبداعي ومواهبك الفنية ومعارفك وشخصيتك وطاقتك البدنية إلى نجاح وثروة وسعادة. هذا الكتاب يخبرك بكيفية عمل ذلك، وإذا ما أعطيته الفرصة فسوف يحفزك على المحاولة.

ابحث بين طيات الكتاب عن الرسالة التي تلائمك. وحين تتعرف عليها، انتبه لها بكيانك! وابدأ الفعل! ولتوجيه تفكيرك صوب الاتجاه السليم، حاول الإجابة عن كل سؤال مذكور في نهاية كل فصل أثناء وقت التفكير والتخطيط الخاص بك. وهنا سأستعير عبارة بات ريان، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة كومبايند إنترناشيونال، وهي شركة التأمين التي أسستها أنا، والتي قال فيها: "لا توجد حدود للآفاق المتاحة أمامك، سوى تلك الحدود التي يضعها عقلك أنت".

- دابليو كليمنت ستون

الجزء 1

بداية الطريق إلى الإنجاز

الفصل 1

قابل أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة

فلتقابل أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة!

في مكان ما بين صفحات هذا الكتاب سوف تقابله، بصورة مفاجئة، مباغتة، صادمة سيكون من نتيجتها أن تتغير حياتك كلها. وحين تقابله سوف تكتشف السر الخاص به. سوف تكتشف أنه يحمل معه تميمة غير مرئية مكتوباً على أحد جانبيها بحروف مزخرفة "التوجه الذهني الإيجابي"، وعلى الجانب الآخر "التوجه الذهني السلبي".

ولهذه التميمة الخفية قوتان مدهشتان: حيث لديها القدرة على أن تجذب الثراء والنجاح والسعادة والصحة، كما لديها القدرة على أن تبعد هذه الأشياء عنك، أي أن تسلبك كل شيء جميل في الحياة. إن القوة الأولى، التوجه الذهني الإيجابي، هي التي تمكن الناس من الوصول للقمة والبقاء عليها. أما القوة الثانية، التوجه الذهني السلبي، فهي التي تسقط الناس من القمة بمجرد وصولهم إليها.

ربما توضح لك قصة إس بي فولر الأمر بشكل أفضل.

"نحن فقراء، لكن الفقر ليس مكتوباً علينا". كان إس بي فولر واحداً من سبعة أبناء لأحد مستأجري الأراضي الزراعية الزنوج في لويزيانا. وقد بدأ العمل في سن الخامسة. وحين كان عمره تسع سنوات كان يتولى قيادة البغال. لم يكن هذا بالشيء المستغرب وقتها: فقد كان أطفال معظم مستأجري الأراضي الزراعية يبدءون العمل في سن مبكرة. وكانت أسرهم مقتنعة أنه مكتوب عليهم أن يعيشوا فقراء ولم يطلبوا أكثر من ذلك.

لكن فولر الصغير كان مختلفاً عن بقية أصدقائه في أحد الجوانب: حيث كانت له أم رائعة. وقد

رفضت أمه القبول بفكرة أن يعيش أبناؤها فقراء على هذا النحو، رغم أن هذا كان كل ما تعرفه. كانت تعلم أن عدم حصول أسرتها إلا على القدر اليسير من المتع والرخاء ليس بالأمر الصواب. وقد اعتادت أن تحدث ابنها عن أحلامها.

كانت تقول له: "لا ينبغي علينا أن نكون فقراء يا إس بي. ولا تدعني أسمعك وأنت تقول إن هذه هي مشيئة الرب. إننا فقراء، لكن الفقر ليس مكتوباً علينا. إننا فقراء لأن آباءنا لم ينموا في أنفسهم الرغبة لتحقيق الثراء. لم يرغب أي من أفراد عائلتنا أن تصير حياته مختلفة".

لم يرغب أحد في أن يكون غنياً. ترسخت هذه الفكرة في عقل فولر لدرجة أنها غيرت حياته تماماً. لقد بدأ في تنمية الرغبة بداخله لأن يصير ثرياً. وبدأ يركز عقله على الأشياء التي يريدها ويبعد تركيزه عن الأشياء التي لا يريدها. وبهذا نما بداخله رغبة متقدة لتحقيق الثراء. وقد رأى أن أسرع سبيل لتحقيق الثراء هو أن يبيع شيئاً ما. وقد اختار أن يبيع الصابون. ولمدة اثني عشر عاماً قام ببيع الصابون، من بيت لبيت. ثم علم أن الشركة التي تمده بالصابون سيتم بيعها بالمزاد. كان ثمن الشركة 150000 دولار. وكان فولر قد استطاع عبر اثني عشر عاماً من العمل من ادخار 25000 دولار. وتم الاتفاق على أن يودع الخمسة والعشرين ألفاً التي يملكها على أن يستكمل المبلغ المتبقي وقدره 125000 دولار في غضون عشرة أيام. وكان مذكوراً في العقد أنه إذا لم يسدد المبلغ المتبقي في الموعد المحدد فسيضيع عليه المبلغ المودع بالفعل.

كان فولر قد نجح، عبر الاثني عشر عاماً التي قضاها كبائع للصابون، في كسب احترام وإعجاب العديد من رجال الأعمال. لذا اتجه نحوهم الآن. كما اقترض المال من أصدقائه أيضاً ومن شركات الإقراض والمجموعات الاستثمارية. وعشية اليوم العاشر كان قد جمع 115000 دولار، وكان متبقياً أمامه 10000 دولار.

ابحث عن الضوء. يقول فولر متذكراً هذه الفترة: "كنت قد استنفدت كل مصدر تمويل متاح لي. وفي وقت متأخر من الليل، وفي ظلام حجرتي ركعت على ركبتي وبدأت في الدعاء. وطلبت من الله أن يرشدني إلى شخص يمكنني أن أقترض منه العشرة آلاف دولار المتبقية في الوقت المناسب. وقلت لنفسي إنني سوف أجوب شارع رقم واحد وستين إلى أن أرى أول ضوء لشركة.

وفي الحادية عشرة من مساء هذا اليوم جاب فولر الشارع الحادي والستين في شيكاغو. وفي النهاية، وبعد عدة مبانٍ رأى ضوء مكتب لأحد المقاولين.

دخل إلى المكتب. وهناك رأى رجلاً بدا عليه الإرهاق من العمل لوقت متأخر من الليل، وكان فولر يعرفه بدرجة بسيطة. أدرك فولر أن عليه أن يطلب ما يريده بكل جرأة.

سأله فولر مباشرة: "هل تريد أن تكسب ألف دولار؟".

دهش المقاول من السؤال، لكنه أجاب: "أجل، بالطبع".

"اكتب لي إذن شيكاً بعشرة آلاف دولار، وحين أسترد المال سأعطيك ألف دولار كأرباح". يذكر فولر ما قاله لهذا الرجل. حيث أعطى المقاول أسماء الأشخاص الآخرين الذين أقرضوه المال، ثم شرح له بالتفصيل طبيعة عمل الشركة.

لنتعرف أكثر على سر نجاحه. ولدى مغادرته تلك الليلة كان بحوزة فولر شيكاً بالعشرة آلاف دولار في جيبه. وبالتالي استطاع الحصول على الحصة العظمى من ملكية الشركة، وليس فقط في هذه الشركة، بل في سبع شركات أخرى، منها أربعة تعمل في مجال مستحضرات التجميل، وأخرى للملابس الداخلية، وأخرى للطباعة وصحيفة. وحين سألناه مؤخراً عن أن يكشف لنا عن سر النجاح أجابنا بكلمات والدته التي قالتها منذ أعوام عديدة خلت:

" إننا فقراء، لكن الفقر ليس مكتوباً علينا. إننا فقراء لأن آباءنا لم ينموا في أنفسهم الرغبة لتحقيق الثراء. لم يرغب أي من أفراد عائلتنا أن تصير حياته مختلفة".

وقد قال لنا: "لقد كنت أعرف ما أريد، لكنني لم أكن أعرف كيف أحصل عليه. لذا قرأت الحكم القديمة وكتب التحفيز لهذا الغرض. كما دعوت الله أن يمدني بالمعرفة التي أحقق من خلالها ما أرغب. هناك كتب لعبت دوراً مهماً في تحويل رغبتي المتقدة إلى واقع ملموس، ومنها كتاب Think and Grow Rich ، وكتاب The Secret of Ages .

"إن كنت تعرف ما تريد، فغالباً ما ستكون قادراً على التعرف عليه حين رؤيته. وحين تقرأ كتاباً، على سبيل المثال، فسوف تتعرف على الفرص التي ستعينك على الحصول على ما تريد".

لقد حمل إس بي فولر معه التميمة الخفية المطبوع على أحد جانبيها "التوجه الذهني الإيجابي" وعلى الآخر "التوجه الذهني السلبي". لقد أبرز الجانب الخاص بالتوجه الإيجابي، لذا حدثت له أمور عظيمة. لقد استطاع تحقيق أحلامه وتحويلها إلى واقع ملموس.

ما يجب ملاحظته هنا هو أن إس بي بدأ حياته وهو يملك مزايا أقل مما يملك أغلبنا. لكنه اختار لنفسه هدفاً جيداً واتجه صوبه. بالطبع كان اختيار الهدف أمراً فردياً. ففي هذا الوقت وهذا البلد لا يزال لديك الحق في أن تقول: "هذا هو ما اخترته. وهذا هو ما أسعى لتحقيقه". وما لم يكن هدفك متعارضاً مع القوانين الإلهية أو تلك الخاصة بالمجتمع، فبإمكانك تحقيقه. إن حاولت فلن تخسر شيئاً، بل يمكنك أن تربح كل شيء. إن من يواصلون المحاولة وهم يتمتعون بالتوجه الذهني الإيجابي هم من يحققون النجاح ويحافظون عليه.

إن لك مطلق الحرية في تحديد هدفك. قد لا يرغب كل شخص في أن يصير مثل إس بي فولر، مسئولاً عن شركات صناعية كبرى. وقد لا يكون كل شخص مستعداً لدفع الثمن الباهظ الذي يجب على كل فنان عظيم دفعه. إن الثراء له صور متعددة في نظر الكثيرين. فالقدرة على عيش الحياة اليومية بصورة تملؤها السعادة والحب تعد نجاحاً. وبإمكانك الحصول على هذا وغيره من ثروات الحياة أيضاً. الخيار متروك لك.

لكن سواء كان النجاح من وجهة نظرك يعني تحقيق الثراء مثلما الحال مع إس بي فولر، أو اكتشاف عنصر كيميائي جديد، أو تأليف مقطوعة موسيقية، أو زراعة وردة، أو تنشئة طفل، وبغض النظر عما يعنيه النجاح لك، فبإمكان التميمة الخفية المحفور على أحد جانبيها "التوجه الذهني الإيجابي" وعلى الآخر "التوجه الذهني السلبي" أن تساعدك على تحقيقه. فحين تستعين بالتوجه الذهني الإيجابي، فأنت تجذب نحوك كل ما هو طيب محبب للنفس، أما حين تتبنى التوجه الذهني السلبي فأنت تبعد عنك كل ما هو طيب.

حين تستعين بالتوجه الذهني الإيجابي فأنت تجذب نحوك كل ما هو طيب محبب للنفس، أما حين

تتبنى التوجه الذهني السلبي فأنت تبعد عنك كل ما هو طيب.

كل محنة تحمل في طياتها بذور فائدة مساوية أو أعظم قدراً. قد تتساءل: "لكن ماذا إذا كنت أعاني من إعاقة بدنية؟ كيف يمكن للتوجه الإيجابي أن يساعدني؟". وقد تجد في قصة توم ديمبسي، ذلك الصبي الذي ولد معاقاً، الإجابة.

ولد توم دون نصف القدم اليمنى ومعظم الذراع اليمنى. وحين كان طفلاً أراد أن يمارس الرياضة مثل غيره من الأطفال. وكان يرغب في لعب كرة القدم الأمريكية. وبسبب رغبته هذه قام والداه بتركيب قدم صناعية له. كانت تلك القدم مصنوعة من الخشب. وكانت القدم الخشبية تلك مثبتة إلى حذاء رياضي سميك خاص. ظل توم يتدرب لساعات وساعات وأيام على ركل الكرة بقدمه الخشبية. وظل يتدرب كي يحاول إصابة الأهداف الميدانية من مسافات أبعد وأبعد. وقد أجاد ذلك إلى الحد الذي جعل فريق نيو أورليانز سينتس يقوم بضمه إليه.

كان بالإمكان سماع صيحات مشجعي الكرة الـ 66910 في كل أنحاء الولايات المتحدة، وذلك حين قام توم ديمبسي، في الثانيتين الأخيرتين من المباراة، وبقدمه المعاقة، بركل الكرة عبر مسافة قياسية جديدة قدرها 63 قدماً ليحقق هدفاً ميدانياً. كان هذا أبعد هدف ميداني تم تسجيله عبر تاريخ كرة القدم الأمريكية للمحترفين. وقد مكن هذا الهدف فريقه من الفوز على فريق ديترويت لايونز بنتيجة 19-17.

قال مدرب فريق ديترويت جوزيف شميدت: "لقد هُزمنا بمعجزة". وقد كانت تلك في نظر الكثيرين معجزة حقيقية، وإجابة للدعاء.

كما قال وين ووكر مدافع فريق لايونز: "لم يستطع توم ديمبسي ركل الكرة وحده، لقد شملته العناية الإلهية".

قد تتساءل قائلاً: "هذا مثير للاهتمام، لكن ما علاقة قصة توم ديمبسي بي؟"

وسنرد عليك بقولنا: "القليل، ما لم تقم بتنمية القدرة على التعرف على المبادئ الكونية الشاملة

بداخلك وفهمها واستيعابها واستخدامها، وتتبناها بحيث تصير خاصة بك. ثم بعد ذلك تواصل القيام بالفعل المرغوب".

وما المبادئ التي يمكن استقاؤها من قصة توم ديمبسي، سواء كنت تعاني من إعاقة بدنية أم لا؟ هذه المبادئ يمكن تعلمها وتطبيقها من قبل الأطفال والبالغين على حدٍ سواء:

• الأشياء العظيمة تتحقق لهؤلاء الذين ينمون بداخلهم رغبة متقدة لتحقيق الأهداف العالية.

• إن من يواصلون المحاولة وهم يتمتعون بالتوجه الذهني الإيجابي هم من يحققون النجاح ويحافظون عليه.

• كي تصير خبيراً ناجحاً في أي نشاط إنساني عليك بالتدريب... ثم التدريب... ثم التدريب.

• قد يصير العمل والاجتهاد أمراً ممتعاً حين يكون لك هدف محدد تبتغيه.

• كل محنة تحمل في طياتها بذور فائدة مساوية أو أعظم قدراً وذلك لمن يحملون التوجه الذهني الإيجابي الذي يدفعهم لتحقيق النجاح.

• أعظم قوة يملكها الإنسان هي قوة الدعاء.

من أجل تعلم هذه المبادئ وتطبيقها، عليك بإدارة تميمتك الخفية على الجانب المحفور عليه "التوجه الذهني الإيجابي".

حين كتب هينلي أبيات الشعر التي يقول فيها: "إنني سيد مصيري، وأنا من أملك زمام أمري" كان بإمكانه أن يشرح لنا الأمر أكثر بقوله إننا نملك زمام أمورنا من خلال التحكم، بادئ ذي بدء، في توجهاتنا. إن توجهاتنا هي التي ترسم مستقبلنا. هذا من القوانين الكونية. كان بإمكان الشاعر أن يخبرنا أن هذا القانون يعمل سواء كانت توجهاتنا بناءة أو هدامة. ينص القانون على أننا نحول الأفكار والتوجهات التي نحملها في عقولنا، بغض النظر عن طبيعتها، إلى حقائق ملموسة.

حين تكون توجهاتنا حيال الآخرين تتسم بالكرم والتسامح، في هذه الحالة سنجتذب لأنفسنا المزيد والمزيد من النجاحات.

إننا نحول الأفكار المتعلقة بالفقر إلى حقيقة واقعة بنفس السرعة التي نحول بها الأفكار الخاصة بالغنى إلى حقيقة هي الأخرى. لكن حين نحمل توجهات عظيمة حيال أنفسنا، وحين تكون توجهاتنا حيال الآخرين تتسم بالكرم والتسامح، ففي هذه الحالة سنجتذب لأنفسنا المزيد والمزيد من النجاحات.

رجل عظيم بحق. لننظر سوياً إلى حياة هنري جيه كايزر، ذلك الرجل الذي حقق نجاحاً عظيماً بفضل توجهه العظيم حيال نفسه. إن الشركات التي تحمل اسمه تملك أصولاً تزيد على المليار دولار. وبفضل كرمه ورحمته بالغير تمكن العاجزون عن النطق من الكلام، وتم توظيف المعاقين بحيث صارت حياتهم مفيدة، كما تلقى مئات الآلاف من الأشخاص العناية الطبية التي يحتاجونها بأسعار قليلة للغاية. وكل هذا نمى من البذور التي غرستها والدته بداخله.

لقد أعطت ماري كايزر ولدها هنري "الهبة التي لا تقدر بثمن". كما علمته أيضاً أن يطبق "القيمة الأعظم في الحياة".

1. الهبة التي لا تقدر بثمن: بعد الانتهاء من عملها كانت ماري تعمل لساعات كممرضة متطوعة لمساعدة البائسين. وكثيراً ما كانت تقول لولدها: "هنري، لا شيء يتم إنجازه دون عمل. إن لم أترك لك شيئاً سوى الرغبة في العمل، لكنت قد منحتك بهذا الهبة التي لا تقدر بثمن، وهي: متعة العمل".

2. القيمة الأعظم في الحياة: يقول السيد كايزر: "لقد كانت والدتي هي أول من علمني بعضاً من أعظم القيم في الحياة. ومن بينها حب الناس وأهمية خدمة الآخرين. لقد اعتادت والدتي أن تقول لي إن حب الناس وخدمتهم هو القيمة الأعظم في الحياة".

لقد عرف هنري جيه كايزر قوة التوجه الذهني الإيجابي. وهو يعرف ما يستطيع هذا التوجه عمله في حياته ولبلده. كما أنه يعلم كذلك قوة التوجه الذهني السلبي. فإبان الحرب العالمية الثانية قام

ببناء أكثر من 1500 سفينة بسرعة أدهشت العالم. وحين قال: "يمكننا بناء سفينة بضائع كل عشرة أيام"، قال الخبراء: "لا يمكن عمل هذا، فهذا محال!". ومع ذلك استطاع كايزر عمل ذلك. إن من يؤمنون بأنهم عاجزون عن الفعل يبتعدون عن الإيجابية: حيث يستخدمون الجانب السلبي من التميمة الخاصة بهم. أما من يؤمنون بأنهم قادرون على الفعل فهم يبتعدون عن السلبية، ويستخدمون الجانب الإيجابي.

لهذا السبب علينا بتوخي الحذر حين نستخدم هذه التميمة. فجانب التوجه الذهني الإيجابي يمكن أن يجلب لك كافة النعم والثروات الموجودة بالحياة. إن بإمكانه مساعدتك في التغلب على المصاعب وأن تكتشف نقاط قوتك. كما قد يساعدك على أن تبرز عن منافسيك، كما يمكنه، مثلما حدث مع كايزر، أن يحول ما يقول عنه الآخرون إنه محال إلى حقيقة واقعة.

لكن الجانب الخاص بالتوجه الذهني السلبي له نفس القوة. وبدلاً من أن يجلب لك السعادة والنجاح، يمكن أن يجلب لك اليأس والهزيمة. ومثل أي قوة أخرى، يمكن لهذه التميمة أن تكون مصدر خطر إن لم تستخدمها بالشكل الناسب.

يمكن لهذه التميمة أن تكون مصدر خطر إن لم تستخدمها بالشكل المناسب.

كيف يمكن أن تبعد قوة التوجه الذهني السلبي الخير عنك. هناك قصة مثيرة للغاية توضح لنا كيف يمكن لقوة التوجه الذهني السلبي أن تبعد الخير عنك. في واحدة من المناطق التي لا يزال الناس فيها يستخدمون المدافئ التي تستخدم الخشب المحترق كان يعيش قاطع أخشاب، وكان شخصاً غير ناجح. وعلى مدى أكثر من عامين كان هذا الشخص يزود أحد المنازل بالخشب. كان قاطع الأخشاب هذا يعلم أن قطع الخشب لا يمكن أن تزيد عن حجم معين لكي تتوافق مع نوع المدفئة المستخدمة بهذا المنزل تحديداً.

وفي إحدى المرات طلب هذا العميل القديم كمية من الحطب، لكنه لم يكن موجوداً حين تم تسليمها بالمنزل. وحين عاد للمنزل اكتشف أن معظم قطع الحطب كانت أكبر من الحجم المطلوب. اتصل

بقاطع الأخشاب وطلب منه أن يقوم باستبدال قطع الحطب الأكبر من الحجم المطلوب أو يقوم بتقطيعها.

لكن قاطع الخشب رد عليه قائلاً: "لا يمكنني عمل ذلك! فسوف يكلفني هذا أكثر مما كسبت من الطلبية كلها". ثم أغلق الهاتف.

لذا كان على صاحب المنزل أن يقوم هو بتقطيع الخشب بنفسه. لذا شمر عن ساعديه وبدأ العمل. بعد إنجاز نصف العمل تقريباً لاحظ أن إحدى قطع الخشب بعينها كان بها ثقب كبير للغاية قام أحدهم بسده بشيء. رفع صاحب المنزل قطعة الخشب، فوجدها خفيفة بصورة غير معتادة، وبدت له أنها جوفاء. ثم قام بشق قطعة الخشب بضربة واحدة من بلطته.

سقطت من قطعة الخشب لفافة سوداء من رقائق القصدير. انحنى صاحب المنزل وقام بالتقاط اللفافة ثم فكها. ولدهشته وجد أنها تحوي أوراقاً مالية قديمة فئة خمسين ومائة دولار. قام بعدها ببطء فوجد أن مجموعها يصل إلى 2250 دولار. كان واضحاً أن الأوراق المالية ظلت بالشجرة لسنوات عديدة، حيث كانت اللفافة هشة للغاية. كان صاحب المنزل ذا توجه ذهني إيجابي. كانت الفكرة الوحيدة بذهنه هي إعادة المال لصاحبه. لذا رفع سماعة الهاتف واتصل بقاطع الأخشاب مجدداً، وسأله من أين جاء بقطع الخشب هذه. ومرة ثانية أثبت التوجه السلبي لقاطع الخشب قوته المانعة للخير.

حيث قال الرجل: "ليس هذا من شأنك في شيء. إن لم أحافظ على أسراري فسيخدعني الناس طوال الوقت". ورغم جهوده الحثيثة، لم يتمكن صاحب المنزل من معرفة المكان الذي أتت منه الأخشاب أو من الذي وضع المال بها.

كلا ليس المغزى من هذه القصة هو المفارقة الساخرة. من الصحيح أن صاحب المنزل ذا التوجه الذهني الإيجابي هو من وجد المال لا قاطع الأخشاب ذو التوجه الذهني السلبي. لكن من الصحيح أيضاً أن المواقف الحسنة تحدث لأي شخص. ومع ذلك، فإن الشخص صاحب التوجه الذهني السلبي سيمنع الخير الذي قد يعود عليه من تلك المواقف الحسنة. أما الشخص ذو التوجه الذهني الإيجابي فسيحول حتى المواقف السيئة إلى مميزات ومنافع.

من ضمن طاقم مندوبي المبيعات العاملين بشركة كومبايند إنشورانس كومباني كان هناك أحد مندوبي البيع ويدعى آل ألين. كان آل يريد أن يصير النجم الأول في قسم المبيعات بالشركة. وقد كان يحاول تطبيق مبادئ التوجه الذهني الإيجابي الموجودة في الكتب والمجلات التحفيزية التي يقرؤها. وفي يوم ما قرأ مقالة في مجلة ساكسس أنليميتد عنوانها "حول عدم الرضا إلى قوة دافعة". وسرعان ما سنحت له الفرصة لإعادة ترتيب توجهه الذهني بحيث يستطيع استخدام جانب التوجه الذهني الإيجابي من التميمة الخاصة به بصورة فعالة.

لقد حول عدم الرضا إلى قوة دافعة. في أحد أيام الشتاء الباردة بدأ آل إحدى جولات البيع من خلال الذهاب لكل متجر في أحد أحياء ويسكونسن، وقد كان يدخل إلى المتجر دون إخطار مسبق، محاولاً بيع بوالص التأمين التي معه. في هذا اليوم لم يتمكن آل من بيع بوليصة واحدة. بالطبع شعر بعدم الرضا. لكن التوجه الذهني الإيجابي الذي لدى آل حول عدم الرضا الذي شعر به إلى قوة دافعة.

لماذا؟

لقد تذكر المقالة التي قرأها. وقام بتطبيق المبادئ. واليوم التالي قبل أن يشرع في بدء جولته انطلاقاً من المكتب الرئيسي أخبر رفاقه عن الفشل الذي واجهه اليوم السابق. ثم قال لهم: "لكن انتظروا وستروا، فسوف أعود اليوم لزيارة نفس العملاء المحتملين وسوف أبيع من بوالص التأمين عدداً يفوق ما سوف تبيعونه كلكم مجتمعين!".

والعجيب في الأمر أن آل تمكن من تنفيذ ما وعد به. حيث عاد مجدداً لنفس المنطقة وعاود زيارة نفس الأشخاص الذين تحدث إليهم اليوم السابق. وقد استطاع بيع 66 من بوالص التأمين ضد الحوادث!

هذا إنجاز غير معتاد. وقد تحقق نتيجة ذلك "الموقف السيئ" الذي واجه آل حين جاب الطريق وسط الرياح والجليد المتساقط لثماني ساعات دون أن يبيع بوليصة تأمين واحدة. لقد تمكن آل ألين من إعادة ترتيب توجهاته الذهنية. لقد حول عدم الرضا السلبي، الذي كان ليساور معظمنا إذا مررنا

بنفس ظروف الفشل، في أحد الأيام إلى قوة دافعة جعلته يحقق النجاح في اليوم التالي. لقد صار آل أفضل رجال المبيعات بالشركة وترقى لمنصب مدير المبيعات.

إن القدرة على قلب التميمة الخفية واستخدام الجانب الذي يحمل قوة التوجه الذهني الإيجابي بدلاً من ذلك الذي يحمل قوة التوجه الذهني الإيجابي هي سمة للكثيرين من أكثر الأشخاص نجاحاً. يميل معظمنا للنظر إلى نجاح الآخرين بوصفه شيئاً يتحقق بصورة غامضة نتيجة وجود مزايا لا نملكها. لكننا غالباً ما نغفل رؤية الشيء الواضح. فالمزية الأساسية لكل شخص هي التوجه الذهني الإيجابي الذي يملكه، ولا شيء غامض في هذا.

بعد أن حقق هنري فورد نجاحه المشهود صار موضع حسد الكثيرين. شعر الكثيرون أن السبب وراء نجاح فورد هو حظه الحسن أو أصدقاؤه المهمون أو عبقريته، أو أي سر آخر كانوا يعتقدون أن فورد يملكه. لا شك أن بعضاً من هذه العناصر لعب دوراً في نجاحه، لكن كان هناك شيء آخر. ربما كان شخص واحد من بين كل مائة ألف شخص هو من يعلم السبب الحقيقي وراء نجاح فورد، وتلك القلة كانوا يخجلون من البوح به لبساطته الشديدة. وسوف تكشف لنا نظرة واحدة لطريقة فورد في العمل عن هذا "السر".

منذ عدة سنوات قرر فورد أن يطور المحرك الشهير في أيامنا هذه، المعروف باسم المحرك V -8 . كان يريد أن يبني محركاً ذا ثماني أسطوانات كاملة موضوعة في مجموعة واحدة. وقام بتوجيه الأمر لمهندسيه بالبدء في إنتاج هذا المحرك. لكن المهندسين اتفقوا على أنه من المحال أن يتم صب محرك يعمل بالبنزين ذي ثماني أسطوانات في قطعة واحدة.

يقول فورد: "قوموا بإنتاجه على أي حال".

ردوا عليه بقولهم: "لكن هذا أمر مستحيل".

أجابهم فورد بصورة آمرة قائلاً: "ابدءوا العمل، ولا تتركوا العمل حتى تنجحوا، مهما احتجتم من وقت".

بدأ المهندسون العمل. لم يكن أمامهم خيار آخر إذا ما كانوا يرغبون في الاستمرار في العمل بشركة فورد. انقضت ستة أشهر دون تحقيق أي نجاح. ثم تلتها ستة أشهر أخرى دون أي نجاح أيضاً. وكلما اجتهد المهندسون في المحاولة، بدا الأمر "محالاً" بدرجة أكبر.

وفي نهاية العام عاود فورد سؤال مهندسيه، لكنهم أكدوا له مجدداً أنهم وجدوا أنه من المحال تنفيذ هذا الأمر. قال لهم فورد: "واصلوا العمل. إنني أريده، وسوف أحصل عليه".

وما الذي حدث؟

حسناً، بالطبع لم يكن إنتاج هذا المحرك بالأمر المحال. وصارت سيارات فورد ذات المحرك الجديد هي أنجح سيارات تجري على الطريق، الأمر الذي جعل فورد وشركته يستأثرون بالريادة بعيداً عن منافسيهم، الذين احتاجوا أعواماً حتى يلحقوا بهم. لقد كان فورد يستخدم التوجه الذهني الإيجابي. ونفس هذه القدرة متاحة لك. إذا استخدمتها، إذا أدرت تميمتك على الجانب الصحيح كما فعل فورد، فسيكون بمقدورك أنت أيضاً أن تحقق على أرض الواقع ما قد يراه آخرون غير ممكن. إن كنت تعلم ما تريد، فستتمكن من العثور على طريقة للحصول عليه.

إن الشخص البالغ من العمر 25 عاماً لديه 100000 ساعة من ساعات العمل، هذا إذا تقاعد في سن الخامسة والستين. كم من ساعات عملك ستكون مليئة بالحيوية بفضل القوة الرائعة للتوجه الذهني الإيجابي؟ وكم منها ستكون كئيبة قاتمة بفعل الضربات الموجعة للتوجه الذهني السلبي؟

لكن كيف يتسنى لك استخدام التوجه الذهني الإيجابي في حياتك بدلاً من التوجه الذهني السلبي؟ بعض الناس يبدون قادرين على استخدام هذه القوة بشكل غريزي. فحين كان الأمر يتعلق بتطوير السيارة فورد، كان هنري فورد واحداً من هؤلاء. كما يحتاج آخرون لتعلم كيفية اكتساب هذه القوة. لقد تعلم آل ألين ذلك من خلال تفهم واستيعاب ما قرأه في المجلات والكتب التحفيزية. والكتاب الذي بين يديك مثال على هذه النوعية من الكتب.

أنت أيضاً بمقدورك تعلم كيفية تنمية التوجه الذهني الإيجابي.

بعض الناس يستخدمون التوجه الذهني الإيجابي لفترة من الوقت لكنهم بمجرد التعرض لمحنة ما يفقدون إيمانهم به. فهم يبدءون بصورة سليمة، لكن يتسبب أحد "مواقف الحياة السيئة" في جعلهم ينظرون إلى الجانب الآخر من التميمة. إنهم يعجزون عن إدراك أن من يواصلون المحاولة وهم يتمتعون بالتوجه الذهني الإيجابي هم من يحققون النجاح ويحافظون عليه. وهم في هذا يشبهون جواد السباق العجوز الشهير المسمى "جون بي جراير". كان هذا الجواد عريق النسب ذا مستقبل واعد. وقد تمت تربيته وتدريبه وإعداده ليكون الجواد الوحيد الذي قد يتمكن من هزيمة جواد السباق العظيم الذي يدعى "مان أوف وور".

لا تدع توجهك الذهني يحطمك. في حلبة دواير ستايكس في أكيداكت في يوليو من عام 1920 تقابل الجوادان أخيراً. كان يوماً رائعاً. تركزت كل الأعين على خط البداية. وبدأ الجوادان السباق بصورة متساوية. وأثناء السباق كان الجوادان يجريان جنباً إلى جنب، وكان واضحاً أن مان أوف وور قد قابل أخيراً الجواد الذي يمكنه منافسته. عند علامة ربع السباق كانا متساويين. كذلك الحال عند منتصف السباق. ثم عند علامة الثلاثة أرباع. وعند العصا الثامنة كانا لا يزالا يجريان جنباً إلى جنب. بعدها بدأ جون بي جراير في التقدم بصورة طفيفة على منافسه، الأمر الذي ألهب حماس الجمهور.

كانت تلك لحظة عصيبة على فارس الجواد مان أوف وور. لذا فقد حسم أمره. وللمرة الأولى في تاريخ هذا الجواد العظيم قام راكبه بضربه بالسوط على كفله بحزم. وانطلق مان أوف وور كما لو كان الفارس قد أشعل النيران بذيله. فاندفع قدماً متجاوزاً جون بي جراير كما لو كان هذا الأخير واقفاً في مكانه دون حراك. وقد أنهى مان أوف وور السباق متقدماً بمسافة سبعة أطوال على منافسه.

الأمر العجيب من وجهة نظرنا كان ذلك الأثر الذي تركته الهزيمة على الجواد الآخر. لقد كان جون بي جراير يتمتع بروح عظيمة، وكان توجهه الدائم هو الانتصار. بيد أن هذه الخبرة حطمته تماماً بحيث لم يتعافَ منها بعد ذلك قط. كانت كل سباقاته بعد ذلك ضعيفة، مجرد محاولات واهنة، ولم يفز بأي سباق بعد ذلك.

إن الناس ليسوا جياد سباق، لكن هذه القصة تنطبق على عدد كبير من الأشخاص الذين بدءوا العمل

حاملين توجهات رائعة بالنجاح في عشرينيات القرن العشرين. لقد حققوا النجاح المالي، لكنهم خسروا كل شيء مع قدوم الكساد العظيم في 1930. لقد تغيرت توجهاتهم من الإيجابية إلى السلبية. وهكذا قلبوا تميمتهم إلى الجانب المكتوب عليه "التوجه الذهني السلبي". لقد توقفوا عن المحاولة. ومثل جون بي جراير، حطمتهم الهزيمة تماماً.

بعض الناس يستخدمون التوجه الذهني الإيجابي طوال الوقت. وهناك آخرون يبدءون ثم يتوقفون. لكن هناك آخرون، وهم الغالبية العظمى، لم يبدءوا فعلياً في استخدام تلك القوة الهائلة المتاحة لهم.

ماذا عنا؟ هل يمكننا تعلم استخدام التوجه الذهني الإيجابي مثلما تعلمنا غيره من المهارات؟

إجابة هذا السؤال، والمبنية على سنوات من الخبرة، هي نعم بالطبع.

وهذا هو موضوع هذا الكتاب. وفي الفصول التالية سوف نعرفك بكيفية فعل هذا. إن هذا الأمر سيستحق الجهد المبذول فيه، وذلك لأن التوجه الذهني الإيجابي يعد مكوناً أساسياً من مكونات النجاح.

فلتقابل أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة. إن اليوم الذي تستخدم فيه التوجه الذهني الإيجابي هو اليوم الذي ستقابل فيه أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة! ومن هو؟ حسناً، إن أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة هو أنت. ألقِ نظرة على نفسك. أليس صحيحاً أنك تحمل معك تميمة خفية مكتوباً على أحد جانبيها "التوجه الذهني الإيجابي" وعلى الآخر "التوجه الذهني السلبي"؟ ما هذه التميمة بالضبط، ما هذه القوة؟ إنها قوة العقل.

إن التوجه الذهني الإيجابي هو التوجه الذهني السليم. وما التوجه الذهني السليم؟ إنه ذلك التوجه الذي يشتمل على تلك الصفات "الإيجابية" مثل الإيمان والنزاهة والأمل والتفاؤل والشجاعة والمبادرة والكرم والتسامح واللباقة والتراحم والفطرة السليمة. إن الشخص ذا التوجه الذهني الإيجابي يرغب في تحقيق أهداف عالية، ويواصل العمل لتحقيقها.

بعد قضاء سنوات في دراسة الأشخاص الناجحين، وصل مؤلفا هذا الكتاب إلى نتيجة مفادها أن

التوجه الذهني هو ذلك السر البسيط الذي يشتركون فيه جميعاً.

لقد كان التوجه الذهني الإيجابي هو الذي ساعد إس بي فولر في التغلب على فقره. كما كان التوجه الذهني الإيجابي هو الذي حفز توم ديمبسي على أن يحقق أبعد هدف ميداني في تاريخ لعبة كرة القدم الأمريكية، رغم قدمه المعاقة. وبالطبع كان التوجه الذهني الإيجابي هو الذي مكن هنري جيه كايزر من بناء سفينة بضائع كل عشرة أيام. لقد كانت قدرة آل ألين على استخدام جانب التوجه الإيجابي من تميمته هي التي حفزته على معاودة الذهاب إلى عملائه المرتقبين، نفس الأشخاص الذي كانوا قد رفضوا الشراء منه في اليوم السابق، وتحقيق رقم جديد للمبيعات.

هل تعلم كيف يمكنك أن تجعل تميمتك الخفية تعمل من أجلك؟ ربما تعرف وربما لا تعرف كيف تفعل هذا. ربما تكون قد نميت وقويت من توجهك الذهني الإيجابي حتى صرت تحظى بكل ما تريد في هذه الحياة. أما إن لم تكن قد فعلت هذا فاعلم أنه بمقدورك، بل وينبغي عليك، أن تتعلم الأساليب التي من خلالها يمكنك إطلاق العنان لقوة التوجه الذهني الإيجابي حتى تؤثر بطريقتها السحرية على حياتك، وذلك أثناء قراءتك لهذا الكتاب.

يقدم لك هذا الكتاب شرحاً لماهية التوجه الذهني الإيجابي وكيفية تنميته بداخلك وتطبيقه. إنه المبدأ الأساسي من السبعة عشر مبدأً الخاصة بتحقيق النجاح. وسوف يتحقق النجاح من خلال المزج بين التوجه الذهني الإيجابي وواحد أو أكثر من مبادئ النجاح الستة عشر الأخرى. عليك بإتقانها. وابدأ في تطبيق كل واحد منها كلما تعرفت عليه أثناء قراءتك للكتاب. وحين تجعل من كل مبدأ منها جزءاً أساسياً من حياتك، فعندها ستملك التوجه الذهني الإيجابي في أقوى صوره. وسيعود عليك هذا بالنجاح والصحة الجيدة والسعادة والثروة، أو أي هدف آخر تسعى لتحقيقه في الحياة. سيكون كل ذلك ملكاً لك، طالما لم تقم بمخالفة أية قوانين إلهية أو التعدي على حقوق غيرك من البشر. فمثل هذه التعديات هي أقصى أشكال التوجه الذهني السلبي المنفرة.

في الفصل 2 ستجد المعادلة التي ستستطيع من خلالها إبقاء عقلك في حالة إيجابية. قم بإتقان هذه المعادلة، وطبقها في كل ما تفعله، وستصير على طريق تحقيق كل ما ترغب فيه.

مجموعة الإرشادات رقم 1: أفكار مهمة للمراجعة

1. قابل أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة! هذا الشخص هو أنت. إن نجاحك وصحتك وسعادتك وثروتك تعتمد جميعاً على التميمة الخفية التي تحملها. كيف تعتزم استخدامها؟ الخيار متروك لك.

2. إن عقلك هو التميمة الخفية التي تحملها. وعلى أحد جانبيه توجد الكلمات "التوجه الذهني الإيجابي"، وعلى الآخر توجد الكلمات "التوجه الذهني السلبي". هاتان القوتان لهما أثر كبير. والتوجه الذهني الإيجابي هو التوجه السليم الذي يجب عليك تبنيه في كل مناسبة. إن لديه القدرة على اجتذاب الأشياء الطيبة والجميلة نحوك. أما التوجه الذهني السلبي فيبعد هذه الأشياء عنك. إن التوجه الذهني السلبي يسلبك كل الأشياء الجميلة التي في الحياة.

سؤال للتدبر: كيف يمكنني اكتساب التوجه الذهني الصحيح؟ كن دقيقاً.

3. لا تلقِ بمسئولية فشلك على الأقدار. فمثل إس بي فولر بإمكانك أن تنمي بداخلك رغبة متقدة في النجاح. كيف؟ فقط ركز عقلك على الأشياء التي تريدها، وأبعده عن الأشياء التي لا تريدها. كيف؟

4. مثل إس بي فولر اقرأ الكتب التحفيزية لغرض. اطلب العون من ربك. ابحث عن الضوء.

5. كل محنة تحمل في طياتها بذور فائدة مساوية أو أعظم قدراً وذلك لمن يحملون التوجه الذهني الإيجابي الذي يدفعهم لتحقيق النجاح. في بعض الأحيان ما نعتقد أنه محن وصعاب لا يكون في الواقع سوى فرص خفية. لقد اكتشف توم ديمبسي هذا من خلال إعاقته.

سؤال للتدبر: هل ستأخذ الوقت كي تفكر كيف يمكنك أن تحول المحن التي تواجهها إلى فرص مساوية في القدر أو أعظم قدراً؟

6. تقبل الهبة التي لا تقدر بثمن، متعة العمل. انتبه لأعظم قيمة في الحياة: حب الآخرين وخدمتهم. فهكذا سيكون بمقدورك تحقيق نجاحات عظيمة، مثل هنري جيه كايزر. وهذا سيتحقق لك إن كنت تتمتع بتوجه ذهني إيجابي.

سؤال للتدبر: هل ستواصل البحث لكي تعرف كيف يمكنك تنمية التوجه الذهني الإيجابي بداخلك بينما تواصل قراءة هذا الكتاب؟

7. إياك أن تستهين بقوة التوجه الذهني السلبي البغيضة. حيث يمكن لهذا التوجه أن يمنع عنك مواقف الحياة الطيبة التي قد تفيدك.

سؤال للتدبر: إن التوجه الذهني الإيجابي يجلب الحظ الحسن. كيف لي أن أنمي بداخلي التوجه الذهني الإيجابي؟

8. يمكنك أن تستفيد من مواقف الإحباط، وذلك بتحويلها إلى قوة دافعة من خلال التوجه الذهني الإيجابي. طور هذه القوة الدافعة مثل آل ألين. أعد ترتيب توجهاتك وحول الفشل الذي وقع في أحد الأيام إلى نجاح في يوم آخر. كيف تعتقد أنه يمكنك تحويل عدم الرضا إلى قوة دافعة؟

9. حقق المستحيل من خلال اكتساب التوجه الذهني الإيجابي. قل لنفسك مثلما قال هنري فورد لمهندسيه: "واصلوا العمل!".

سؤال للتدبر: هل لديك الشجاعة لتضع لنفسك أهدافاً عالية وأن تكافح كل يوم محاولاً الوصول إليها؟

10. لا تدع توجهك الذهني يحطمك.حين تحقق النجاح ويصادفك أحد مواقف الإحباط أو تواجه بظروف غير مواتية تسبب لك الخسارة والفشل، قم بتحفيز نفسك: إن من يواصلون المحاولة وهم يتمتعون بالتوجه الذهني الإيجابي هم من يحققون النجاح ويحافظون عليه. هذه هي الطريقة التي تجنبك الهزيمة.

قوانين كونية لتحفيز الذات:

• كل محنة تحمل في طياتها بذور فائدة مساوية أو أعظم قدراً.

- الأشياء العظيمة تتحقق لهؤلاء الذين ينمون بداخلهم رغبة متقدة لتحقيق الأهداف العالية.

- إن من يواصلون المحاولة وهم يتمتعون بالتوجه الذهني الإيجابي هم من يحققون النجاح ويحافظون عليه.

- كي تصير خبيراً ناجحاً في أي نشاط إنساني عليك بالتدريب... ثم التدريب... ثم التدريب.

- أعظم قوة يملكها الإنسان هي قوة الدعاء.

الفصل 2

بإمكانك أن تغير العالم

لقد صرنا نعلم الآن أن التوجه الذهني الإيجابي هو أحد مبادئ النجاح السبعة عشر. وحين تبدأ في تطبيق مزيج من هذه المبادئ، مصحوب بالتوجه الذهني الإيجابي، في المجال الذي تختاره أو لحل إحدى مشكلاتك الشخصية، فستكون على طريق النجاح. فعندها ستصير على المسار السليم متجهاً في الاتجاه السليم صوب هدفك المراد.

لتحقيق أي شيء له قيمة في الحياة، سيكون من الضروري عليك أن تتحلى بالتوجه الذهني الإيجابي، بغض النظر عن مبادئ النجاح الأخرى التي تطبقها. إن التوجه الذهني الإيجابي هو المادة المحفزة التي تسمح لأي مزيج من مبادئ النجاح بالعمل للوصول إلى نتيجة تستحق. أما التوجه الذهني السلبي، الممتزج بنفس المبادئ، فسيحفز الشرور والآثام، ولن ينتج عن ذلك سوى الجزع والكوارث والمآسي والخطايا والأمراض والموت.

17 مبدأً للنجاح. قام مؤلفا هذا الكتاب على مدار سنوات عديدة بإلقاء المحاضرات والتدريس في حجرات الدراسة وإعطاء دورة دراسية بالمراسلة خاصة بمبادئ النجاح السبعة عشر. كان عنوان هذه الدورة هو: "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح". وهذه المبادئ السبعة عشر هي:

1. التوجه الذهني الإيجابي

2. وضوح الغرض

3. بذل جهد إضافي

4. التفكير الدقيق

5. الانضباط الذاتي

6. العقل المدبر

7. التمسك بالإيمان

8. الشخصية المحبوبة

9. المبادرة الشخصية

10. الحماس

11. الانتباه المقصود

12. العمل الجماعي

13. التعلم من الهزيمة

14. الرؤية الإبداعية

15. إدارة الوقت والمال

16. الحفاظ على صحة بدنية وعقلية سليمة

17. استخدام قوة العادة الكونية (القانون الكوني)

ليست هذه المبادئ السبعة عشر نتاج قريحة المؤلفين. بل تم استقاؤها من الخبرات الحياتية لمئات من أنجح الأشخاص الذين عرفتهم أمتنا عبر القرن الماضي.

إن بإمكانك أن تقوم من اليوم فصاعداً، وطيلة أيام حياتك المتبقية، بتحليل كل نجاح وفشل تراه، هذا إن استطعت غرس هذه المبادئ السبعة عشر بذاكرتك.

قد تستطيع تنمية والحفاظ على توجه ذهني إيجابي دائم من خلال الالتزام بتبني وتطبيق هذه المبادئ السبعة عشر في حياتك اليومية.

لا توجد طريقة أخرى معروفة يمكنك بها الحفاظ على عقلك في حالة إيجابية.

قم بتحليل نفسك بشجاعة، الآن، واعرف أياً من هذه المبادئ السبعة عشر كنت تستخدم وأيها كنت تهمل.

وفي المستقبل قم بتحليل كل مواقف نجاحك وفشلك، مستخدماً المبادئ السبعة عشر كأداة قياس، وسرعان ما ستقدر على تحديد ما كان يعوقك عن الإنجاز من قبل.

إن كنت تملك توجهاً ذهنياً إيجابياً ولم تحقق النجاح، فما السبب؟ قد يكون السبب في ذلك هو أنك لا تستخدم كل المبادئ الضروري تواجدها في معادلة النجاح للحصول على هدفك المنشود.

يجدر بك مراجعة القصص الخاصة بكل من إس بي فولر وتوم ديمبسي وهنري جيه كايزر وقاطع الأخشاب وآل ألين وهنري فورد كي تتعرف على أي من المبادئ السبعة عشر قام كل واحد منهم بتطبيقه أو تجاهله. كما يجدر بك تحليل شخص تعلم أنه عاش حياة محطمة فاشلة. وبينما تقرأ الحالات المذكورة في الفصول التالية، قم بعمل نفس الشيء. اسأل نفسك: أي من مبادئ النجاح السبعة عشر استخدم هنا؟ وأيها تم تجاهله؟ قد يكون تفهم وتطبيق المبادئ أمراً صعباً في البداية. لكن مع مواصلة قراءة الكتاب، سيصير كل واحد من هذه المبادئ أكثر وضوحاً لك. وعندها ستتمكن من تطبيقها. وحين تصل للفصل 20 ستكون قادراً على تحديد موقفك بصورة دقيقة فيما يخص كل واحد من المبادئ السبعة عشر. كما ستجد هناك جدول تحليل ذاتي بعنوان "تحليل حاصل النجاح".

هل قست عليك الحياة؟ إن الطلاب الملتحقين بدورة " التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح" كانوا أشخاصاً اعتبروا أنفسهم فاشلين في بعض مناحي حياتهم. وحين يلتحق أحدهم بالدورة يكون السؤال الأول الذي يتم توجيهه له هو: "لماذا؟"، لماذا تريد حضور هذه الدورة؟ لماذا لم تحقق النجاح الذي كنت ترغب في تحقيقه؟ وكانت الأسباب التي ترد على ألسنة الجميع تخبرنا بقصة مأساوية عن أسباب الفشل.

"لم أحصل على فرصة للتقدم. فقد كان والدي مدمناً للكحوليات".

"لقد نشأت في بيئة متدنية، وهذه الدوامة لا يستطيع إنسان الخروج منها".

"إنني لم أتجاوز المرحلة الإعدادية في دراستي".

إن هؤلاء الأشخاص جميعهم يقولون إن الحياة قد قست عليهم. إنهم يلقون بمسئولية فشلهم على الحياة والظروف الخارجة عن إرادتهم. إنهم يلقون باللوم على ما ورثوه من صفات والبيئة التي نشئوا بها. إنهم يبدءون بتوجه ذهني سلبي. وبالطبع يصيرون مع الوقت، نتيجة لهذا التوجه، معاقين. لكن التوجه الذهني السلبي هو الذي يقيدهم، وليس أية معيقات أخرى خارجية يلقون عليها بمسئولية فشلهم.

التوجه الذهني السلبي هو الذي يقيدهم، وليس أية معيقات أخرى خارجية يلقون عليها بمسئولية فشلهم.

درس عظيم من طفل صغير. هناك قصة بسيطة رائعة عن رجل دين جلس في صبيحة أحد الأيام يحاول كتابة إحدى العظات في ظل ظروف صعبة. كانت زوجته خارج المنزل تتسوق، وكان اليوم ممطراً وكان ابنه الصغير يشعر بالملل والضيق بسبب عدم وجود شيء يفعله. وأخيراً قام رجل الدين، بدافع من يأسه، بالتقاط مجلة قديمة وتصفحها حتى وصل إلى صورة كبيرة ذات ألوان زاهية. كانت تمثل خريطة للعالم. قام بقطع الخريطة من المجلة وقطعها إلى أجزاء صغيرة. ونشر

الأجزاء في أرضية غرفة المعيشة وقال لولده:

"جوني، إن استطعت تجميع هذه الخريطة، فسوف أمنحك ربع دولار".

ظن رجل الدين أن جوني سيقضي فترة الصباح كلها في هذه المهمة. لكنه فوجئ بعد عشر دقائق بولده وهو يقرع باب غرفة المكتب. كان قد انتهى من تجميع الخريطة. اندهش رجل الدين من السرعة التي قام بها الصبي بتجميع الخريطة، ورأى القطع مرصوصة إلى جوار بعضها البعض بصورة أنيقة في الترتيب الصحيح.

سأله رجل الدين: "كيف تمكنت من إتمام الأمر بهذه السرعة يا بني؟".

قال جوني: " لقد كان الأمر سهلاً. فعلى الجانب الآخر من الورقة كانت هناك صورة أحد الأفراد. فقمت بوضع ورقة أسفل الصورة، ثم قمت بتجميع صورة ذلك الرجل، ثم قمت بوضع ورقة أعلى الصورة ثم قلبتها. لقد فكرت أنني لو تمكنت من إصلاح صورة الفرد، فستنصلح صورة العالم".

ابتسم رجل الدين وأعطى ولده الربع دولار وقال له: "لقد منحتني يا بني الموعظة التي سألقيها غداً. فإذا تمكنا من إصلاح الفرد، سينصلح العالم أجمع".

هناك درس عظيم في هذه الفكرة. فإن كنت غير سعيد بعالمك وترغب في تغييره، فأول مكان تبدأ منه التغيير هو نفسك. إن أصلحت من شأنك، فسينصلح عالمك. هذا هو جوهر التوجه الذهني الإيجابي. فحين يكون لديك توجه ذهني إيجابي، فلن تستعصي عليك مشكلة من مشكلات هذا العالم.

لقد ولدت بطلاً. هل سبق أن فكرت في المعركة التي ربحتها قبل أن تولد؟ يقول خبير الجينات أمرام شاينفيلد: "توقف للحظة وفكر في نفسك. فعبر تاريخ البشرية كله لم يكن هناك فرد مثلك تماماً، ولن يكون هناك شخص مثلك حتى نهاية العالم".

أنت شخص مميز للغاية. ولقد حدثت صراعات كثيرة انتهت جميعها بنجاح حتى تأتي أنت للحياة.

فقط فكر: لقد اشتركت مئات الملايين من الحيوانات المنوية في معركة هائلة، ولم يفز منها غير واحد فقط، والذي صار أنت! لقد كان سباقاً عظيماً للوصول لهدف واحد: بويضة ثمينة تحوي نواة صغيرة. هذا الهدف الذي كانت الحيوانات المنوية تتصارع للوصول إليه دقيقاً بحجم رأس الدبوس. وكل واحد من هذه الحيوانات المنوية صغير في الحجم لدرجة أنه يحتاج للتكبير لآلاف المرات حتى يمكن رؤيته بالعين المجردة. ومع ذلك، فقد كان هذا المستوى الميكروسكوبي هو المسرح الذي جرت عليه أهم معركة حاسمة في حياتك.

إن رأس كل واحد من هذه الملايين من الحيوانات المنوية تحوي حمولة ثمينة قوامها 24 كروموسوماً، ويوجد عدد مماثل من الكروموسومات في النواة الدقيقة الموجودة في البويضة. وكل كروموسوم مكون من كريات تشبه الجيلي مغزولة سوياً. وكل كرية منها تحوي مئات الجينات التي يرى العلماء أنها تحمل كافة صفاتك الوراثية.

تحوي الكروموسومات الموجودة في الحيوانات المنوية كافة المواد والنزعات الموروثة من جهة والدك وأسلافه، كما تحوي تلك الكروموسومات الموجودة بالبويضة كل الصفات الوراثية الآتية من جهة والدتك وأسلافها. إن والدك ووالدتك يمثلان ذروة أكثر من ألفي مليون عام من الانتصار في معارك البقاء. وهكذا استطاع حيوان منوي بعينه، الأسرع والأصح والفائز، الاتحاد بالبويضة التي تنتظره حتى يكونا خلية دقيقة حية.

لقد بدأت حياة أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة. لقد صرت بطلاً رغم كل الصعاب التي قد واجهتك. فلغرض ما قد ورثت من مستودع الماضي الواسع كل القدرات الممكنة والقوة التي تحتاجها لكي تحقق أهدافك.

لقد ولدت لكي تصير بطلاً.

لقد ولدت لكي تصير بطلاً، ومهما كانت العقبات والصعاب التي في طريقك، فهي لا تصل في قدرها إلى عُشر الصعاب التي قهرتها بالفعل عند بداية تكونك. إن النصر مغروس في كل شخص. خذ مثالاً على ذلك إيرفنج بن كوبر، والذي كان واحداً من أكثر قضاة الولايات المتحدة احتراماً. لكن في صغره

كان بن بعيداً كل البعد عن هذه المكانة الكبيرة.

كيف استطاع صبي مذعور أن ينمي بداخله توجهاً ذهنياً إيجابياً. نشأ بين في حي فقير في سان جوزيف بولاية ميسوري. كان والده خياطاً مهاجراً، ولم يكن يكسب الكثير من المال. وفي أيام كثيرة لم يكن لديهم ما يأكلونه. ولتدفئة منزل الأسرة الصغير كان على بين أن يأخذ دلو الفحم ثم يمشي حتى خطوط السكك الحديدية القريبة ليلتقط الفحم من هناك. كان الأمر محرجاً لبين للغاية. وكثيراً ما كان يحاول أن ينسل خلسة عبر الشوارع الخلفية حتى لا يراه الأطفال في مدرسته.

لكن غالباً ما كانوا يرونه. كما كانت هناك على وجه الخصوص عصبة من الصبيان يجدون متعة كبيرة في التربص ببين وهو عائد من خطوط السكك الحديدية لكي يضربوه. كانوا يرمون الفحم الذي جمعه في الشارع ويجعلونه يعود لمنزله والدموع تندفع من عينيه. وهكذا عاش بين في حالة مستمرة من الخوف واحتقار الذات.

لكن أمراً ما حدث، وهو ما يحدث في المعتاد حين نقوم بكسر حالة الانهزام. فالنصر الموجود بداخلنا لا يعلن عن نفسه إلا حين نصير مستعدين لذلك. وقد كان ما حفز بين على الفعل الإيجابي هو قراءته لكتاب Robert Coverdale's Struggle للكاتب هوراشيو ألجر.

لقد قرأ بين في هذا الكتاب عن مغامرات ذلك الصبي الذي يشبهه والذي واجه صعاباً كثيرة، لكنه تمكن من التغلب عليها بفضل الشجاعة والجلد اللذين كان يتمنى بين أن يملكهما.

استعار الصبي كل كتاب من كتب هوراشيو ألجر. وبينما كان يقرأ الكتب كان يعيش في دور البطل. وطوال فصل الشتاء كان يجلس في المطبخ البارد يقرأ قصص الشجاعة والنجاح، مستوعباً دون وعي التوجه الذهني الإيجابي.

بعد عدة أشهر من قراءته لأول كتاب من كتب هوراشيو ألجر، كان بين كوبر يقوم بإحدى رحلاته المعتادة إلى السكك الحديدية. ومن بعيد رأى ثلاثة صبيان يندفعون نحوه من خلف أحد المباني. كانت أول فكرة طرأت له هي الفرار. لكنه تذكر الشجاعة التي أعجب بها في أبطال الكتب التي

يقرؤها، وبدلاً من الفرار أحكم قبضتيه على دلو الفحم وواصل سيره، كما لو كان أحد أبطال ألجر.

كان القتال عنيفاً. حيث قفز الصبية الثلاثة على بين في الوقت ذاته. سقط الدلو من يده، وبدأ في توجيه الضربات بذراعيه لمهاجميه بكل عزم وتصميم، مما أصاب مهاجميه بالدهشة. ارتطمت يد بين اليمنى بأنف وفم أحد الصبية، بينما غاصت يده اليسرى في بطنه. ولدهشة بين رأى الصبي وهو يتوقف عن القتال ويولي هارباً. في الوقت ذاته كان الصبيان الآخران يواصلان ركل وضرب بين. تمكن بين من دفع أحدهما بعيداً عنه وطرح الثاني أرضاً. ثم جثم عليه بركبتيه منهالاً عليه باللكمات، على بطنه وفكه، كما لو كان قد جن جنونه. الآن لم يتبقَ سوى صبي واحد. وكان هو القائد. قفز الصبي على بين، لكن بين أزاحه جانباً ووقف على قدميه. ولثوانٍ وقف الصبيان ينظران في عيني بعضهما البعض.

بعد ذلك بدأ القائد في التراجع، رويداً رويداً. ثم ولى هو الآخر فاراً. هنا قام بين، بدافع من حنقه، بالتقاط قطعة من الفحم وألقاها على الصبي المنسحب.

وهنا فقط أدرك بين أن أنفه تنزف وأنه توجد كدمات زرقاء وسوداء على جسده بسبب اللكمات والركلات التي تلقاها. لكن الأمر كان يستحق! لقد كان هذا يوماً عظيماً في حياة بين. وفي هذه اللحظة قهر بين خوفه.

لم يكن بين كوبر أقوى بكثير عما كان عليه منذ عام مضى. كما لم تكن الهجمات أقل قسوة. الفارق الوحيد كان في التوجه الذهني الخاص ببين. لقد واجه الخطر رغم خوفه. وقرر أنه لن يقبل أن يستأسد أحد عليه بعد الآن قط. ومن الآن فصاعداً سيغير هو من عالمه بنفسه. وبالطبع كان هذا ما فعله تماماً.

توحد مع إحدى صور النجاح. لقد منح الصبي نفسه هوية جديدة. وحين تعارك مع مهاجميه الثلاثة في الشارع في ذلك اليوم، لم يكن يقاتل بوصفه بين كوبر المذعور سيئ التغذية، بل كان يقاتل بوصفه روبرت كوفرديل، أو أي شخصية أخرى من الأبطال الشجعان الموجودين بكتب هوراشيو ألجر.

إن التوحد مع إحدى صور النجاح يمكن أن يساعدك على أن تكسر عادتي التشكك في الذات والانهزام اللتين جاءتا نتيجة التوجه الذهني السلبي الذي كنت تتبناه لسنوات. من الأساليب الأخرى الناجحة لتغيير عالمك هو التوحد مع صورة تلهمك باتخاذ القرارات السليمة. قد تكون هذه الصورة شعاراً أو صورة فوتوغرافية أو أي رمز يحمل معنى لك.

ما الذي ستقوله صورتك لك؟ كان رئيس إحدى الشركات الموجودة بالغرب الأوسط والتي تعمل على مستوى عالمي يزور أحد مكاتب الشركة في سان فرانسيسكو. وقد لاحظ وجود صورة كبيرة له موضوعة بمكتب دوروثي جونز، وهي إحدى السكرتيرات. فسألها: "ألا ترين يا دوتي أن هذه الصورة كبيرة بصورة لا تتفق مع حجم هذه الغرفة؟".

أجابته دوروثي: "هل تعلم ما أفعله حين أواجه إحدى المشكلات؟". ودون انتظار إجابته قامت بتوضيح إجابتها حيث وضعت مرفقيها على مكتبها، مستندة بيدها على الأصابع المضمومة لليد الأخرى، ونظرت لأعلى نحو الصورة وقالت: "كيف كنت لتحل هذه المشكلة لو كنت في مكاني أيها الرئيس؟".

بدت كلمات دوروثي طريفة. لكن المغزى الذي وراءها مدهش بحق. ربما تكون لديك صورة في مكتبك أو منزلك أو محفظتك قد تلهمك بالإجابة السليمة حين تواجه أحد الأسئلة المهمة في حياتك. قد تكون تلك الصورة خاصة بوالدتك أو والدك أو زوجتك، أو حتى صورة لشخصية شهيرة مثل بنجامين فرانكلين أو أبراهام لينكولن.

ما الذي ستقوله الصورة لك؟ هناك سبيل وحيد لمعرفة ذلك. فحين تواجه بمشكلة كبيرة أو قرار مهم، اسأل الصورة، واستمع للإجابة.

من الأمور الأساسية الأخرى اللازمة لتغيير عالمك هو وضوح الغرض، وهو كما أشرنا يعد واحداً من مبادئ النجاح السبعة عشر.

إن وضوح الغرض هو نقطة البدء لكل الإنجازات. إن وضوح الغرض، حين يكون

مصحوباً بالتوجه الذهني الإيجابي، هو نقطة البداية لكل إنجاز ذي قيمة. تذكر، إن عالمك سيتغير سواء اخترت أنت أن تغيره بيدك أم لم تختر ذلك. لكنك تملك القوة لاختيار مساره. وبمقدورك اختيار أهدافك التي تسعى لها. وحين تحدد أهدافك الكبرى بكل وضوح مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي، ستجد نفسك تستخدم سبعة مبادئ أخرى من مبادئ النجاح بصورة تلقائية:

(أ) المبادرة الشخصية

(ب) الانضباط الذاتي

(ج) الرؤية الإبداعية

(د) التفكير المنظم

(هـ) الانتباه المقصود (تركيز الجهد)

(و) إدارة الوقت والمال

(ز) الحماس

يملك روبرت كريستوفر وضوحاً للغرض مصحوباً بالتوجه الذهني الإيجابي.

والآن لنرَ كيف تجسدت هذه النزعات الطبيعية لمبادئ النجاح الإضافية تلك في قصة نجاحه. فمثل كثير من الصبيان نشط خيال بوب حين قرأ رائعة جول فيرن "حول العالم في 80 يوماً". ويقول بوب:

"اعتدت أن أحلم بالأمر كثيراً في يقظتي، لكن حين كبرت قرأت كتابين عن التحفيز هما: Think and Grow Rich و The Magic of Believing .

"حول العالم في 80 يوماً. لمَ لا أجرب أن أطوف حول العالم بثمانين دولاراً؟ كنت أؤمن بأن أي هدف يمكن تحقيقه إذا كنت أتمتع بالإيمان والثقة بإمكانية تحقيقه. أي: إذا بدأت مما كنت عليه حتى أصل إلى ما كنت أريده.

"فكرت: 'لقد عمل أشخاص آخرون على متن سفن الشحن حتى يستطيعوا عبور الأطلنطي، ثم أكملوا سفرهم حول العالم متطفلين، فلمَ لا أفعل ذلك أنا أيضاً؟'".

ثم أخرج بوب قلماً من سترته وكتب على قطعة من الورق قائمة بالمشكلات التي ستقابله. كما كتب ما كان يعتقد أنه إجابات عملية لهذه المشكلات.

لقد كان بوب كريستوفر مصوراً فوتوغرافياً محترفاً، وكان يملك كاميرا خاصة به، وكانت من نوع جيد وقتها. وحين وصل إلى قراره بدأ التنفيذ من فوره:

(أ) وقع عقداً مع شركة تشارلز فايزر، وهي شركة أدوية كبيرة، بحيث يتولى جمع عينات من التربة لها من الدول المتعددة التي ينوي زيارتها.

(ب) حصل على رخصة قيادة دولية ومجموعة من الخرائط في مقابل وضع تقرير عن حالة الطرق في الشرق الأوسط.

(ج) حصل على خطاب من قسم شركة نيويورك يفيد بأنه ليس لديه أي سجل إجرامي.

(د) حصل على عضوية بيوت الشباب.

(هـ) اتصل بإحدى شركات الشحن والتي وافقت على أن تقله بإحدى طائراتها عبر المحيط الأطلنطي في مقابل الحصول على الصور التي سيلتقطها في رحلته من أجل استخدامها في الدعاية.

وحين استكمل خططه، غادر هذا الشاب البالغ من العمر 26 عاماً مدينة نيويورك بالطائرة حاملاً 80 دولاراً في جيبه. كان هدفه الكبير المحدد هو السفر حول العالم بثمانين دولاراً. وإليك بمقتطفات من

رحلته:

• تناول الإفطار في جاندر، بنيوفاوندلاند. كيف دفع مقابله؟ من خلال التقاط الصور للطهاة الموجودين بالمطبخ. حيث كانوا سعداء بذلك للغاية.

• اشترى أربعة صناديق من علب السجائر من شانون بأيرلندا مقابل 4.80 دولار. في ذلك الوقت كانت السجائر تصلح كوسيلة للمقايضة كالمال تماماً في بعض الدول.

• وصل إلى فيينا قادماً من باريس. وكان المقابل صندوق من السجائر للسائق.

• أعطى المحصل أربع علب من السجائر كي يسمح له بركوب القطار من فيينا إلى سويسرا عبر جبال الألب.

• ركب حافلة إلى دمشق. كان رجل الشرطة في سوريا فخوراً للغاية بالصورة التي التقطها له بوب لدرجة أنه أمر السائق باصطحابه دون مقابل.

• التقط صوراً للرئيس والعاملين بشركة إيراك اكسبريس ترانسبورتيشن. وفر له هذا إمكانية الانتقال من بغداد إلى طهران.

• وفي بانكوك قدم له مالك أحد المطاعم وجبة ملكية، وذلك لأن بوب كان قد أعطاه المعلومات التي يريدها؛ وصفاً مفصلاً بإحدى المناطق ومجموعة من الخرائط.

• عاد من اليابان إلى سان فرانسيسكو كأحد أفراد طاقم شركة إس إس ذا فلاينج سبراي.

هل طاف العالم في 80 يوماً؟ كلا، بل طاف بوب كريستوفر حول العالم في 84 يوماً. لكنه حقق هدفه. لقد طاف حول العالم بثمانين دولاراً لا أكثر.

ولأنه كان يملك غرضاً واضحاً مصحوباً بالتوجه الذهني الإيجابي، كان مدفوعاً بصورة تلقائية

لاستخدام 13 مبدأ من مبادئ النجاح السبعة عشر وذلك كي يحقق هدفه المحدد.

إنها نقطة البدء لكل الإنجازات. لنكررها ثانية: إن نقطة البداية لكل الإنجازات هي أن يكون لديك غرض واضح مصحوب بالتوجه الذهني الإيجابي. تذكر هذه العبارة واسأل نفسك: ما هدفي؟ ما الذي أريد تحقيقه حقاً؟

اعتماداً على الأشخاص الذين قابلناهم في دورة "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح" فنحن نقدر أن 98 من بين كل 100 شخص غير راضين عن عالمهم لا يملكون صورة واضحة في عقولهم عن العالم الذي يريدونه لأنفسهم.

اسأل نفسك: ما هدفي؟ ما الذي أريد تحقيقه حقاً؟

فكر في الأمر! فكر في هؤلاء الذين يهيمون على وجوههم بين جنبات الحياة على غير هدى، تعساء، في صراع دائم مع الكثير من الأشياء، دون أي هدف واضح لهم. هل بإمكانك أن تحدد الآن ما تريد تحقيقه في حياتك؟ إن تحديد أهدافك ليس بالأمر اليسير. وهذه العملية قد تتطلب منك استكشافاً مؤلماً لذاتك أولاً. لكن الأمر يستحق أي جهد يبذل في سبيله، لأنك بمجرد أن تحدد هدفك، ستتمتع بالعديد من المزايا. وهذه المزايا ستأتيك بصورة تلقائية.

1. أول مزية عظيمة هي أن عقلك الباطن سيبدأ في العمل بموجب ذلك القانون الكوني الذي نصه: "إن ما يؤمن به عقل المرء ويتصوره هو ما يستطيع العقل تحقيقه مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي". ولأنك تضع تصوراً في ذهنك لوجهتك المقصودة، فسيتأثر عقلك الباطن بهذا الإيحاء الذاتي. وهكذا يبدأ في العمل كي يساعدك على تحقيقه.

2. لأنك تعرف ما تريد، ستميل بصورة تلقائية لاتخاذ المسار السليم والاتجاه المناسب. وهكذا تبدأ الفعل.

3. لقد صار العمل الآن أكثر متعة. وصار لديك حافز لدفع الثمن. أنت تدير وقتك ومالك. أنت تدرس

وتفكر وتخطط. وكلما فكرت في أهدافك، صرت أكثر حماساً. وبهذا الحماس تتحول رغبتك إلى رغبة متقدة.

4. ستكون أكثر انتباهاً للفرص التي ستعينك على تحقيق أهدافك حين تظهر أمامك في حياتك اليومية. ولأنك تعلم ما تريد، ستكون أكثر قدرة على التعرف على هذه الفرص بمجرد رؤيتها.

هذه المزايا الأربعة تبدو لنا واضحة في قصة الرجل الذي صار لاحقاً محرراً لمجلة ليديز هوم جورنال. جاء إدوارد بوك من هولندا برفقة أسرته. وكان يريد من أعماق قلبه أن يصبح في يوم ما مديراً لإحدى المجلات. ومع وضع هذا الهدف المحدد في اعتباره استطاع تحويل حدث بسيط قد يمضي على أغلبنا دون ملاحظة إلى فرصة عظيمة.

كان قد رأى رجلاً يفتح إحدى علب السجائر، ثم يخرج منها قطعة ورق، ثم يلقيها على الأرض. توقف بوك والتقط الوريقة. كانت تحمل على أحد جانبيها صورة لممثلة مشهورة. وتحت الصورة كانت هناك عبارة تفيد بأن هذه الصورة واحدة من سلسلة. وكانت تحث مشتري السجائر على تجميع المجموعة الكاملة من الصور. نظر بوك للجانب الآخر من الورقة فوجده خالياً من أي كتابة.

شعر عقل بوك، المنشغل بالغرض الذي يريد تحقيقه، بالفرصة الكامنة. لقد شعر أن قيمة الصورة المرفقة بعلبة السجائر ستكون أعظم بكثير إذا كُتب على الجانب الخالي نبذة بسيطة عن حياة الشخصية صاحبة الصورة. وهكذا ذهب إلى شركة الطباعة التي تولت طباعة الصور المرفقة وشرح الفكرة للمدير. فقال المدير على الفور:

"إذا قمت بكتابة مائة نبذة عن حياة مائة من الشخصيات الأمريكية الشهيرة، فسأعطيك عشرة دولارات على كل واحدة. أرسل لي قائمة وقم بوضعها في مجموعات: رؤساء، جنود مشاهير، ممثلون، كتاب، وهكذا".

بهذه الصورة حصل إدوارد بوك على أول عمل أدبي يكلف به. صار الطلب على هذه النبذات كبيراً لدرجة أنه احتاج المساعدة، لذا عرض على أخوه خمسة دولارات مقابل كل نبذة يكتبها. ولم يمض وقت طويل حتى كان لدى بوك خمسة صحفيين منشغلين بوضع تلك النبذات من أجل شركة

الطباعة. وقد كان بوك هو المحرر!

لقد ولد النجاح معك. لاحظ أن أياً من الرجال الذين تحدثنا عنهم لم يأتِ النجاح إليه على طبق من ذهب. ففي بداية الأمر لم يكن الأمر سهلاً على إدوارد بوك أو القاضي كوبر. ومع ذلك فقد نحت كل واحد منهم لنفسه من المادة الخام المحيطة به حياة مهنية مشبعة إلى أقصى حد. وكل واحد منهم فعل ذلك من خلال تنمية المواهب العديدة التي وجدها بداخله.

لدى كل شخص مواهب تكفيه للتغلب على كل ما يواجه من مشكلات. من المثير أن نلاحظ أن الحياة لا تتركنا معدومي الحيلة. فحين تلقي الحياة في طريقنا بمشكلة، فهي تعطينا كذلك القدرة على حلها. إن قدراتنا تتباين اعتماداً على درجة استخدامنا لها. وحتى حين تكون في صحة معتلة، سيكون بإمكانك أن تعيش حياة مفيدة سعيدة.

قد تظن أن الصحة المعتلة هي إعاقة عظيمة لا يمكن التغلب عليها. إن كنت تظن ذلك حقاً، فانظر إلى قصة مايلو سي جونز. لم يحاول مايلو تحقيق الثراء حين كان بصحة طيبة. ثم أصيب بالمرض. وحين صار مريضاً، صارت احتمالات تحقيقه للثراء أكثر صعوبة.

وإليك بقصته.

حين كان ميلو سي جونز بصحة طيبة كان يعمل بكل جد. كان مزارعاً ويقوم بإدارة مزرعة صغيرة بالقرب من فورت أتكينسون في ويسكونسن. لكن بصورة ما لم يكن يستطيع أن يكسب من وراء المزرعة أكثر مما يكفيه هو وأسرته. وقد استمر هذا الوضع لعام تلو الآخر. ثم حدث أمر ما!

أصيب جونز بشلل ممتد جعله طريح الفراش. ها هو رجل في مرحلة متقدمة من العمر ومعاق بشكل كامل. لم يكن يقدر على تحريك جسده إلا بقدر بسيط. وكان أقرباؤه واثقين من أنه سيعيش بقية حياته كشخص معاق تعيس. وقد كان هذا ليحدث بالفعل لولا أن حدث أمر ما. وقد جعل هو نفسه هذا الأمر يحدث. وقد تسبب هذا الأمر في جلب السعادة إلى حياته نتيجة الإنجاز والنجاح المالي.

ما الذي قام جونز بعمله ليحقق هذا التغير؟ لقد استخدم عقله. نعم لقد شُل جسده، لكن عقله كان سليماً. لقد كان قادراً على التفكير، وبالفعل فكر في خطة. وفي أحد الأيام أثناء انخراطه في التفكير والتخطيط استطاع التعرف على أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة، ذلك الشخص الذي يحمل التميمة الخفية المحفور على أحد جانبيها "التوجه الذهني الإيجابي" وعلى الآخر "التوجه الذهني السلبي". لقد رأى بكل وضوح أنه كان عقلاً يحمل جسداً. وقد اتخذ في هذه اللحظة القرار الحاسم.

التوجه الذهني الإيجابي يجلب الثراء. اختار مايلو سي جونز أن ينمي بداخله توجهاً ذهنياً إيجابياً. وقد اختار أن يتحلى بالأمل والتفاؤل والسعادة وأن يحول تفكيره الإبداعي إلى حقيقة ملموسة من خلال البدء من النقطة التي كان عليها مباشرة. لقد أراد أن يكون مفيداً. وأراد أن يعيل أسرته، بدلاً من أن يكون عالة عليهم. لكن كيف يمكنه تحويل تلك المحنة إلى فرصة؟ إنه لم يسمح للمشكلة الأساسية أن تقف عائقاً في طريقه. لقد وجد الإجابة.

أولاً، قام جونز بتعديد النعم التي يملكها. وقد اكتشف أنه يملك الكثير من النعم التي يجب أن يكون شاكراً لأجلها. وهذا العرفان قاده إلى البحث عن نعم إضافية قد يمكنه الاستمتاع بها في المستقبل. ولأنه كان يبحث، من ضمن ما يبحث عنه، عن طريقة يكون بها مفيداً، فقد وجد ضالته التي كان يبحث عنها. كانت تلك خطة، وكانت بحاجة للتنفيذ.

لذا بدأ جونز الترتيب لها في عقله.

ثم كشف الخطة لأفراد أسرته.

فقال لهم: "إنني لم أعد قادراً على العمل بيدي. لذا فقد قررت أن أعمل بعقلي. وبإمكان كل واحد منكم، إذا كان يرغب في ذلك، أن يحل محل يدي وقدمي وجسدي. لنبدأ بزراعة كل شبر من مزرعتنا بالذرة. ثم نربي ماشية ونطعمها بالذرة. ثم نذبح الماشية وهي صغيرة ذات لحم طري ونصنع منها نقانق. ثم نقوم بتغليفها وبيعها تحت ماركة تجارية. وسوف نبيعها في متاجر التجزئة عبر كل أنحاء البلاد". ثم قهقه ضاحكاً وهو يقول:

"سنبيعها بسرعة لا يتخيلها أحد!".

وهذا ما حدث بالفعل! وخلال سنوات قليلة صارت ماركة "نقانق ماشية جونز الصغيرة" أساسية في كل منزل. وصارت هذه الكلمات الأربع تثير شهية الرجال والنساء والأطفال في كل أرجاء البلاد.

وقد عاش مايلو سي جونز إلى أن رأى نفسه يصير مليونيراً. لكنه استطاع تحقيق الكثير من خلال التوجه الذهني الإيجابي. وكل ذلك لأنه استطاع تحويل تميمته إلى الجانب الإيجابي. وبهذا صار رجلاً سعيداً، رغم إعاقته الجسمانية.

لقد كان سعيداً لأنه كان مفيداً.

معادلة من شأنها مساعدتك على تغيير عالمك. لحسن الحظ لا يواجه كل شخص محنة عسيرة كهذه. إلا أن كل شخص يعاني من مشكلات. وكل منا يستجيب لرموز محفزة من خلال الإيحاء المباشر أو الإيحاء الذاتي. إن أكثر أنواع التحفيز فعالية هي حفظ واستظهار هذه المحفزات الذاتية وذلك حتى يتشربها العقل الباطن ويشعها إلى العقل الواعي وقت الحاجة لذلك.

التحدي!

ما إذن تلك المعادلة التي ستساعدك على تغيير العالم؟ استظهر، وتفهم، وكرر ما يلي بصورة متكررة خلال اليوم: إن ما يؤمن به عقل المرء ويتصوره هو ما يستطيع العقل تحقيقه مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي. إنه نوع من الإيحاء الذاتي. إنه ذلك المحفز الذاتي الذي يقودك للنجاح. وحين يصير جزءاً منك، ستواتيك الجرأة على أن تضع لنفسك أهدافاً عالية.

كان ويليام صبياً معتل الصحة يعيش بإحدى مزارع جنوب غربي ريف ميسوري. قام أحد مدرسي المرحلة الإعدادية المخلصين لعملهم بتحفيز ويليام دانفورث الصغير لكي يغير من عالمه. حيث وضع المدرس أمامه هذا التحدي: "إنني أتحداك أن تكون الصبي الأوفر صحة من كل طلبة المدرسة!"، وقد صار هذا التحدي هو المحفز الذاتي لويليام دانفورث طيلة حياته.

لقد صار الصبي الأوفر صحة في المدرسة. وقبل أن يموت في سن الخامسة والثمانين كان قد ساعد آلاف الشباب الأصغر سناً على أن يحافظوا على صحة جيدة، وأكثر من ذلك: أن يطمحوا بنبل، وأن يغامروا بجرأة، وأن يخدموا غيرهم بتواضع. وعبر حياته المهنية الطويلة لم يحدث أن تغيب يوماً عن العمل بداعي المرض.

لقد حفزه هذا التحدي على بناء واحدة من أكبر المؤسسات بأمريكا، شركة رالستون بيورينا. لقد حفزه هذا التحدي على أن يفكر بصورة إبداعية وأن يحول ديونه إلى أصول. لقد حفزه هذا التحدي على أن ينظم مؤسسة الشباب الأمريكي: والتي هدفها تدريب الشبان والشابات على المثل الدينية القويمة وإعدادهم لتحمل مسئوليات الحياة.

لقد حفز هذا التحدي ويليام دانفورث على تأليف كتاب عنوانه
Dare You !! ، واليوم يمثل هذا الكتاب مصدر إلهام للفتية والفتيات والرجال والنساء، وذلك لكي يملكوا الشجاعة لجعل هذا العالم مكاناً أفضل.

يا له من دليل رائع على قوة التحفيز الذاتي لتنمية توجه ذهني إيجابي.

إن ما يؤمن به عقل المرء ويتصوره هو ما يستطيع العقل تحقيقه مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي.

هل شعرت من قبل بالرغبة في إلقاء مسئولية فشلك على العالم؟ إن كان الأمر كذلك، فتوقف قليلاً وتدبر الأمر. هل تكمن المشكلة بالعالم أم بك أنت؟ قم بتعلم مبادئ النجاح السبعة عشر! قم باستظهار المحفزات الذاتية! قم بتطبيقها وأنت تملؤك الثقة من أنها ستعمل لصالحك بكل فعالية تماماً كما عملت لصالح المئات من الناس غيرك على مر الأيام.

ربما لا تعرف كيف. ربما تكون بحاجة لتعلم التفكير بصورة أكثر دقة. اقرأ الإرشادات الواردة في مجموعة الإرشادات رقم 2 ثم تحول إلى الفصل 3. إن الهدف من ذلك الفصل هو مساعدتك على التفكير بصورة أكثر دقة ووضوح.

مجموعة الإرشادات رقم 2: أفكار مهمة للمراجعة

1. بإمكانك تغيير العالم! ولتحقيق أي شيء ذي قيمة في الحياة من الضروري وضع أهداف عالية لنفسك وأن ترغب في تحقيقها. هل فكرت من قبل في الأهداف العالية التي ترغب في تحقيقها؟

2. احفظ مبادئ النجاح السبعة عشر عن ظهر قلب. هل حفظتها بعد؟

3. هل تميل إلى "إلقاء اللوم على العالم"؟ إن كان هذا حالك، فاستظهر هذا المحفز الذاتي الذي يقول: إذا تمكنا من إصلاح الفرد، فسينصلح العالم أجمع. هل العالم الذي تعيش به الآن يسير بصورة سليمة؟

4. لقد ولدت بطلاً. فلغرض ما قد ورثت من مستودع الماضي الواسع كل القدرات الممكنة والقوة التي تحتاجها لكي تحقق أهدافك. هل أنت مستعد لدفع ثمن تنمية قدراتك واستخدام القوى الكامنة بداخلك؟

5. توحد مع إحدى صور النجاح، مثلما فعل إيرفنج بين كوبر. من ستختار؟

6. اسأل نفسك هذا السؤال المهم: ما الذي ستقوله صورتك لك؟ واستمع للإجابة.

7. إن وضوح الغرض، حين يكون مصحوباً بالتوجه الذهني الإيجابي، هو نقطة البداية لكل إنجاز ذي قيمة. هل اخترت لنفسك هدفاً واضحاً محدداً ترغبه؟ هل تحتفظ به في عقلك طوال اليوم؟

8. حين تضع لنفسك أهدافاً واضحة، عادة ما تميل عدة مبادئ أخرى إضافية من مبادئ النجاح للعمل بصورة تلقائية كي تساعدك على تحقيق أهدافك.

9. لدى كل شخص مواهب تكفيه للتغلب على كل ما يواجه من مشكلات. ما المواهب الخاصة التي

تعتقد أنك تملكها ويمكنك تنميتها؟

10. إليك معادلة ساعدت الكثيرين على تغيير عالمهم: إن ما يؤمن به عقل المرء ويتصوره هو ما يستطيع العقل تحقيقه مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي. هل استظهرت هذه المعادلة؟

إن وضوح الغرض، حين يكون مصحوباً بالتوجه الذهني الإيجابي، هو نقطة البداية لكل إنجاز ذي قيمة!

الفصل 3

فكر بقدر أكبر من الدقة والوضوح

تتشكل شخصية المرء وفق طريقة تفكيره، فكيف تفكر؟ إلى أي مدى تتسم عملية تفكيرك بالتنظيم؟ إلى أي مدى يتمتع تفكيرك بالصواب؟

وإلى أي مدى تتسم أفكارك بالوضوح؟

هناك عدد من المعيقات الأشبه بشباك العنكبوت والتي تتجمع في عقلك بحيث تعيق تفكيرنا جميعاً تقريباً، حتى أصحاب أكثر العقول ذكاءً؟ إنها أمور سلبية: مشاعر، عواطف، أحاسيس؛ عادات ومعتقدات وتحيزات. وأفكارنا تصاب بالشلل بفعل هذه الشباك العقلية.

أحياناً ما تكون لدينا عادات غير مرغوب فيها نريد الخلاص منها. وهناك أحيان نشعر فيها بإغراء شديد للتصرف بصورة خاطئة. وفي هذه الأحيان، ومثل الحشرة العالقة في شباك العنكبوت، نجد أنفسنا نقاوم ونكافح للخلاص من هذه الشباك العقلية. إن إرادتنا الواعية تدخل في صراع مع خيالنا وإرادة عقلنا الباطن. وكلما ازداد صراعنا، علقنا بصورة أكبر.

بعض الناس يستسلمون ويعانون من صراعات عقلية دائمة. لكن هناك آخرين يتعلمون كيف يستخدمون قوى العقل الباطن من خلال عقولهم الواعية. وهؤلاء هم المنتصرون. وهنا في هذا الكتاب سنتعلم كيفية الوصول إلى هذه القوى واستخدامها.

قد لا تتمكن الحشرة من تفادي الوقوع في شباك العنكبوت. وحين تعلق إحداها، تكون عاجزة عن تخليص نفسها. إلا أن هناك أمراً واحداً لدى كل شخص منا التحكم الغريزي المطلق فيه، وهو التوجه الذهني. بإمكاننا تفادي شباك العنكبوت العقلية. بإمكاننا تخليص عقولنا منها. كما بإمكاننا الخلاص

منها كلما بدأت في الظهور. وكلما وقعنا فيها، كان بمقدورنا تخليص أنفسنا منها. وهكذا يمكننا البقاء أحراراً.

يمكنك عمل هذا من خلال التفكير بصورة دقيقة مع الاحتفاظ بالتوجه الذهني الإيجابي. إن التفكير الدقيق واحد من مبادئ النجاح السبعة عشر التي كشفنا لك عنها في كتابنا هذا.

ولكي تفكر بصورة دقيقة عليك أن تتعقل في تفكيرك. إن العلم الخاص بالتفكير بعقلانية وبصورة دقيقة يطلق عليه اسم علم المنطق. وبمقدورك تعلمه من الكتب التي وضعت خصيصاً لهذا الغرض، مثل كتاب رودلف فليش The Art of Clear Thinking ، وكتاب ويندل جونسون Your Most Enchanted Listener ، وكتاب إيرفنج كوبي Introduction to Logic ، وكتاب إدوين ليفيت كلارك The Art of Straight Thinking . هذه الكتب يمكن أن تقدم لك مساعدة كبيرة في هذا الصدد.

لكننا لا نتصرف اعتماداً على المنطق وحده. إن الأفعال المبنية على الفطرة السليمة تأتي نتاجاً لما هو أكثر من التفكير المنطقي وحده. فهي تعتمد على عادات التفكير والأفعال والحدس والخبرات السابقة وغيرها من المؤثرات مثل الميول الخاصة بنا والبيئة المحيطة.

إن إحدى الشباك العقلية هي الافتراض بأننا نتصرف اعتماداً على المنطق وحده بينما نحن في حقيقة الأمر نُقدِم على أفعالنا اعتماداً على ما نرغب في فعله. إننا نتخذ قراراتنا. وهناك ميل لدينا جميعاً، حين نقوم بالتفكير المنطقي، بأن نصل إلى أحكام نهائية تتوافق مع دوافعنا الداخلية النابعة من العقل الباطن. وهذا الميل موجود لدى الجميع، حتى أعظم المفكرين والفلاسفة.

بإمكاننا تفادي شباك العنكبوت العقلية. بإمكاننا تخليص عقولنا منها.

في عام 31 ق.م. رغب أحد الفلاسفة، والذي كان يعيش في إحدى المدن على شاطئ بحر إيجة، في القيام برحلة إلى قرطاجة. كان يدرس علم المنطق، لذا بدأ في بحث الأسباب التي تؤيد هذا القرار وتلك التي تعارضه. ومقابل كل حجة تؤيد قرار الذهاب كان يجد العديد من الحجج التي تدعوه لعدم الذهاب. فهو بالطبع سيصاب بدوار البحر. كما أن القارب الذي سيستقله صغير وقد تتسبب أي

عاصفة في تعريض حياته للخطر. إضافة إلى ذلك، فإن القراصنة ذوي السفن السريعة يتربصون بأي سفينة تجارية. وإذا ما وقعت السفينة في أيديهم، فسوف يفقد حريته ويباع كعبد. كان التصرف الحصيف هو ألا يقدم على هذه الرحلة.

لكنه قام بها. لماذا؟ لأنه رغب في ذلك.

في كثير من الأحيان يكون هناك توازن في حياة الناس بين العقل والعاطفة. لكن لا ينبغي لأحدهما أن تكون له السيطرة. لذا يكون من الأفضل أحياناً أن تفعل ما ترغب في فعله بدلاً من أن تفعل ما يخشاه عقلك. وبالنسبة لهذا الفيلسوف فقد حظي برحلة سعيدة للغاية وعاد لوطنه سالماً.

ثم لدينا المثال الخاص بسقراط، الفيلسوف الأثيني العظيم الذي عاش في الفترة بين عامي 470 ق.م. و 399 ق.م. لقد عُرف في تاريخ البشرية بوصفه أحد أبرز المفكرين على مر العصور. لكن رغم حكمته هذه، فإنه كانت هناك شباك عقلية تعوق تفكيره هو الآخر.

فحين كان شاباً وقع سقراط في حب فتاة تدعى زنتيب. كانت جميلة للغاية، في حين أنه لم يكن وسيماً، ولكنه كان مقنعاً. إن الأشخاص المقنعين لديهم القدرة على الحصول على ما يريدون. وبالفعل نجح سقراط في إقناع زنتيب بالزواج منه.

هل ترى العيوب الموجودة في رفيقك فقط؟ بعد انقضاء شهر العسل لم تسر الأمور على ما يرام داخل المنزل. فقد بدأت الزوجة في رؤية عيوبه، كما رأى هو الآخر عيوبها. كان أنانياً مغروراً بينما كانت هي تكثر من التذمر والشكوى. وقد ورد على لسان سقراط أنه قال: "إن هدفي في الحياة هو أن أكون على علاقة طيبة مع الناس. وقد اخترت الزواج من زنتيب لأنني كنت أعلم أنني لو استطعت التعايش معها بصورة طيبة لاستطعت التعايش مع أي شخص آخر".

كان هذا ما قاله، لكن لم تكن أفعاله تصدق على كلماته تلك. فهو على الأرجح لم يقم علاقة طيبة إلا مع مجموعة قليلة من الأشخاص. فحين تحاول أن تثبت لمن تقابل من البشر أنهم مخطئون، فالأرجح أن يتسبب هذا في نفورهم منك بدلاً من جذبهم إليك، وهو ما حدث مع سقراط.

ومع هذا فقد كان يقول إنه يتحمل ذلك التذمر المتواصل من زوجته من أجل انضباطه الذاتي. لكنه كان ليحظى بقدر أفضل من الانضباط الذاتي لو أنه حاول أن يتفهم زوجته وأن يؤثر عليها من خلال بعض الأفعال التي تبين اهتمامه بها وحبه لها، مثلما اعتاد أن يفعل قبل الزواج لإقناعها بالزواج منه. إنه لم يرَ بارقة الأمل في علاقته بزوجته، بل كان ينظر إلى عيوب زوجته فقط.

بالطبع لم تكن زنتيب بريئة من كل ما يحدث هي الأخرى. لقد كانت هي وسقراط مثل العديد من الأزواج والزوجات الذين يعيشون في وقتنا الحاضر. فهم بعد زواجهم يهملون محاولة توصيل مشاعر الحب الحقيقية والتفاهم التي يحملونها لبعضهم البعض. إنهم يهملون إظهار شخصياتهم وتوجهاتهم الذهنية المحببة التي جعلت من تجربة حبهم هذه تجربة سعيدة. إن الإهمال من الشباك العقلية كذلك.

بالطبع لم يقرأ سقراط كتابنا هذا، ولم تقرأه زوجته زنتيب. لكن لو كانت قرأته لكانت قد عرفت كيف يمكنها تحفيز زوجها بحيث تصير حياتهما الزوجية حياة سعيدة. كانت لترى الأمل في علاقة زواجهما، وليس عيوب زوجها. كانت لتسيطر على ردود أفعالها وأن تكون أكثر حساسية لردود فعل زوجها. في الحقيقة، كانت لتثبت خطأ منطقه بعد أن تقرأ الفصل 5 من هذا الكتاب تحديداً.

ولأن قصة سقراط بينت لنا كيف أنه كان ينظر إلى عيوب زوجته زنتيب فقط، سنخبرك بقصة شاب آخر، عرف كيف يرى الأمل في علاقته بزوجته. لكن قبل أن نخبرك بها، لنرَ سوياً الكيفية التي تتطور بها عادة التذمر.

فحين تعرف سبب المشكلة، سيكون بمقدورك تفاديها. أو حتى تتمكن من معرفة حلها إذا حدث أن كنت واقعاً فيها بالفعل.

يقول إس آي هاياكاوا في كتابه Language in Thought and Action :

لكي تعالج المرأة (ما تعتقد أنه) عيوب زوجها، فهي تقوم بالتذمر والشكوى. ثم تسوء عيوبه، لذا تواصل الزوجة تذمرها وشكواها. وبصورة طبيعية تزداد عيوبه سوءاً، مما يؤدي إلى زيادة تذمرها وشكواها. وهكذا تستمر على رد فعلها هذا حيال المشكلة المتمثلة في عيوب زوجها. وكلما استمرت

على هذا النحو، زادت المشكلة سوءاً، حتى تتحطم أعصاب كليهما، وتنفصم عُرى زواجهما، وتتحطم حياتهما.

ماذا عن هذا الشاب؟ في الأمسية الأولى لإحدى دورات "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح" سُئل: "لماذا جئت لتحصل على هذه الدورة؟".

أجاب: "بسبب زوجتي!". ضحك الكثير من الطلاب، لكن لم يضحك المعلم. لقد كان يعلم من واقع خبرته أن هناك العديد من البيوت التعيسة يرى فيها الأزواج والزوجات عيوب بعضهم البعض لكن دون النظر لعيوب أنفسهم.

لقد استعاد السعادة في منزله. بعد أربعة أسابيع سأل المعلم هذا الطالب في جلسة خاصة قائلاً: "كيف استطعت التعامل مع مشكلاتك؟".

"لقد حُلت جميعها".

"هذا أمر رائع! لكن كيف حللتها؟".

"لقد تعلمت أنه: حين تواجهني مشكلة تتضمن شكلاً من أشكال سوء التفاهم مع أشخاص آخرين، فعلي أن أبدأ بنفسي أولاً. وحين تفكرت في توجهي الذهني، اكتشفت أنه كان سلبياً. في الحقيقة لم تكن مشكلتي مع زوجتي، بل كانت معي أنا! وحين حللت مشكلتي مع نفسي وجدت أنه لم تعد هناك مشكلة موجودة بيني وبينها".

الآن، ماذا لو أن سقراط كان قد قال لنفسه: "حين تواجهني مشكلة تتضمن شكلاً من أشكال سوء التفاهم مع زوجتي، فعلي أن أبدأ بنفسي أولاً"؟ وما الذي كان ليحدث لو أنك قلت لنفسك: "حين تواجهني مشكلة تتضمن شكلاً من أشكال سوء التفاهم مع أشخاص آخرين، فعلي أن أبدأ بنفسي أولاً"؟ هل كانت حياتك ستصير أكثر سعادة؟

هناك الكثير من الشباك العقلية التي تعيق سعادة المرء. ومن الغريب أن أكبر معيق هو أداة التفكير

ذاتها: الكلمات. كما يخبرنا إس آي هاياكاوا في كتابه، فإن الكلمات هي رموز. وسوف نجد أن الرمز المكون من كلمة واحدة يمكن أن يعني لك حاصل مزيج من عدد لا حصر له من الأفكار والمفاهيم والخبرات. كما سترى كذلك بينما تواصل قراءة هذا الكتاب أن العقل الباطن يتواصل بصورة لحظية مع العقل الواعي من خلال الرموز.

فمن خلال كلمة واحدة يمكنك تحفيز الآخرين على العمل. وحين تقول لشخص آخر: "أنت تستطيع!"، فهذا يعد إيحاءً. وحين تقول لنفسك: "أنا استطيع!"، فهذا إيحاء ذاتي. وستجد المزيد عن هذه الحقائق الكونية في الفصل التالي. لكن أولاً دعنا نتعرف على ذلك العلم الذي نشأ بسبب تلك الاكتشافات المهمة الخاصة بالكلمات وتوصيل الأفكار من خلال الكلمات ونعني به علم دلالات الألفاظ.

ويعد هاياكاوا خبيراً في هذا المجال. وهو يخبرنا أن معرفة ما تعنيه الكلمة التي ينطقها الآخر، أو حتى التي تنطقها أنت، أمر ضروري للغاية في عملية التفكير الدقيق.

لكن كيف يمكن عمل هذا؟

فقط كن محدداً. ابدأ بعملية تلاقي للعقول، وبهذا سيتم تجنب الكثير من مواضع سوء الفهم التي لا لزوم لها.

إن العقل الباطن يتواصل بصورة لحظية مع العقل الواعي من خلال الرموز.

كلمة واحدة قد تسبب خلافاً. كان عم طفل يبلغ من العمر 9 سنوات يزور منزل والدي الطفل. وذات ليلة حين عاد الأب للمنزل دار الحوار التالي:

"ما رأيك في الطفل الذي يكذب؟".

"لا أفكر فيه بدرجة كبيرة، كما أنني أعلم شيئاً مؤكداً وهو أن ولدي لا يقول سوى الحقيقة".

"لقد كذب علي اليوم".

"ولدي، هل كذبت على عمك؟".

"كلا يا والدي".

"لنستوضح الأمر. لقد قال عمك إنك كذبت. وأنت تقول إنك لم تفعل. ما الذي حدث إذن؟" ثم استدار ناحية العم.

"حسناً، لقد طلبت منه أن يضع ألعابه في القبو. لكنه لم يفعل ذلك، رغم أنه أخبرني أنه فعله".

"هل وضعت ألعابك في القبو يا بني؟".

"أجل يا والدي".

"كيف تفسر الأمر إذن يا ولدي؟ يقول عمك إنك لم تضع ألعابك في القبو وإنك تزعم أنك فعلت".

"هناك عدة درجات تفضي من الطابق الأول إلى القبو... وبعد أربع درجات هناك نافذة... وقد وضعت الألعاب على حافة النافذة... إن القبو يمتد من الأرضية وحتى السقف... وبهذا تكون ألعابي فعلياً موضوعة في القبو".

حدث هذا الخلاف بين العم وابن الأخ بسبب تعريف كلمة: القبو. لقد كان الصبي يعرف ما كان يعنيه العم على الأرجح، لكنه كان كسولاً ولم يرد أن ينزل كل هذه السلالم. لكنه حينما تم مواجهته بالعقاب، حاول إنقاذ نفسه من خلال استخدام المنطق لإثبات وجهة نظره.

قد يبدو المثال التالي صعباً بعض الشيء. لكننا سنجد بعض التحفيز في قصة ذلك الشاب الذي لم يكن يعرف أهم رمز موجود في أي لغة. وما الكلمة الأهم في أي لغة؟ هذه الكلمة هي: الله.

فمنذ وقت ليس بالبعيد ذهب أحد طلاب جامعة كولومبيا إلى رجل الدين هاري إيمرسون فوسديك، والذي كان يعمل من قبل في دار عبادة ريفرسايد في مدينة نيويورك. وبمجرد دخول الطالب من الباب قال:

"أنا ملحدا!" ثم قال حالما جلس: "إنني لا أؤمن بوجود إله".

لنبدأ بتلاقي العقول. لحسن الحظ كان د. فوسديك خبيراً بعلم دلالات الألفاظ. لقد عرف من واقع خبرته الكبيرة أنه لا يستطيع التواصل مع الشخص الآخر ما لم يفهم بصورة دقيقة ما يعنيه الشخص الآخر بالكلمات التي ينطقها. لقد كان يعلم أيضاً أنه من الضروري أن يفهم الشخص الآخر معاني الكلمات التي يستخدمها هو. لذا بدلاً من الاستياء من الكلمات الطائشة التي تلفظ بها الطالب، عبر د. فوسديك عن اهتمامه الصادق به ثم قال له: "أرجو منك أن تستفيض في شرح ما تعنيه كلماتك تلك".

فكر الشاب قليلاً، وهو ما يفعله أي شخص حين يتم توجيه سؤال لا يتطلب إجابة لاإرادية بـ "نعم" أو "لا" له. لقد عرف د. فوسديك أن توجيه السؤال الصائب يمكن أن يزيل الكثير من الشباك العقلية السلبية الموجودة في عقل الشاب.

بعد فترة بسيطة بدأ الشاب في شرح الأسباب التي تدعوه لعدم الإيمان بوجود إله. وبهذه الصورة بين لرجل الدين ما كان يعنيه بكلماته حقاً.

وحين انتهى الشاب من الكلام قال د. فوسديك: "حسناً، لقد فهمت ما تعنيه، الآن لنتحدث قليلاً عن هذا الكون، ما رأيك في خلقه وتكوينه، والمعنى من ورائه؟".

وهكذا استمر الحوار بينهما، وقبل أن يترك الشاب د. فوسديك كان قد اكتشف أنه ليس ملحداً على الإطلاق، بل هو مؤمن بوجود إله أشد الإيمان.

لم ينخدع د. فوسديك بالمعنى الظاهري غير المحدد للكلمات. وفي هذا الموقف استطاع أن يساعد

الشاب على إزالة الشباك العقلية التي تعيق تفكيره من خلال توجيه الأسئلة إليه. لقد أدت الاستجابة الهادئة البسيطة لكلمات الشاب إلى حدوث عملية تلاقي العقول. كما وجه السؤال الثاني عقل الشاب للتفكير على النحو الصائب، كما أعطى د. فوسديك الفرصة كي يوضح للشاب أين أخطأ.

تعلم المنطق من خلال سيقان الضفادع. كما رأينا فإن الشاب وصل بتفكيره إلى نتيجتين متباينتين أشد التباين. وكل واحدة منهما كانت مبنية على مقدمات مختلفة. إن الشباك العقلية ستعوق من التفكير الدقيق وتجعلك تصل لنتائج خاطئة حين تبدأ بمقدمات خاطئة. لدى دابليو كليمنت ستون خبرة طريفة في هذا الصدد نسوقها لكم أدناه:

حين كنت صبياً كنت أستمتع بتناول سيقان الضفادع. وذات يوم بينما كنت في أحد المطاعم تم تقديم سيقان الضفادع الكبيرة لي، ولم ترق لي إطلاقاً. ومن وقتها قررت ألا أتناول سيقان الضفادع الكبيرة لأنني لا أحبها.

بعدها بعدة أعوام كنت في أحد المطاعم الفاخرة في لويزفيل بكنتاكي، ورأيت سيقان الضفادع على قائمة الطعام. دار بيني وبين النادل الحوار التالي:

"هل هذه سيقان ضفادع صغيرة؟".

"أجل سيدي!".

"هل أنت متأكد؟ إنني لا أحب السيقان الكبيرة".

"أجل سيدي!".

"طالما هي صغيرة، فسأتناولها إذن".

"أمرك سيدي!".

وحين عاد النادل بالطبق، رأيت أنها سيقان ضفادع كبيرة. فقلت له في ضيق: "هذه ليست سيقان ضفادع صغيرة!".

أجاب النادل: "هذه أصغر سيقان ضفادع موجودة لدينا سيدي".

وبدلاً من استسلامي للشعور بالضيق تناولت سيقان الضفادع. وقد استمتعت بها للغاية لدرجة أني تمنيت لو كان حجمها أكبر.

وقد علمني هذا الموقف درساً في المنطق.

فحين حللت الأمر أدركت أنني بنيت قراري السابق الخاص بسيقان الضفادع الصغيرة والكبيرة على مقدمات خاطئة. لم يكن الحجم هو ما جعل طعمها سيئاً. بل كان السبب وراء ذلك هو أن السيقان الكبيرة التي تناولتها في المرة الأولى لم تكن طازجة. لقد ربطت بين الطعم السيئ وبين الحجم الكبير لسيقان الضفادع وليس تلفها.

الآن صار واضحاً أن الشباك العقلية تمنع التفكير الدقيق حين نبدأ من مقدمات خاطئة. لذا قد يفكر العديد من الأشخاص بصورة غير دقيقة حين يسمحون لبعض الرموز الكلامية العامة بأن تزحم عقولهم بمقدمات خاطئة. مثال على هذه الكلمات والتعبيرات التي تقود لمقدمات خاطئة: دائماً، فقط، مطلقاً، لا شيء، كل، الجميع، لا أحد، لا يستطيع، محال، إما...أو. وعلى هذا حين يتم استخدامها على هذا النحو تكون النتائج المنطقية المبنية عليها خاطئة.

الحاجة، إلى جانب التوجه الذهني الإيجابي يمكنهما أن يحفزاك على النجاح. هناك كلمة واحدة يمكنها، إذا اجتمعت بالتوجه الذهني الإيجابي، أن تحفز الشخص على تحقيق الإنجازات الجديرة بالاحترام. أما حين يتم استخدامها في ظل وجود توجه ذهني سلبي، فستصير مبرراً للكذب والخداع والاحتيال. وهذه الكلمة هي الحاجة. فالحاجة هي أم الاختراع، وأصل كل جريمة.

من الضروري لتحقيق أي إنجاز ذي قيمة أن تحافظ على معايير صارمة للنزاهة لا يمكن انتهاكها، وهذه أيضاً من الأجزاء الأساسية للتوجه الذهني الإيجابي.

عبر هذا الكتاب ستقرأ قصص نجاح كثيرة خاصة بأشخاص حفزتهم الحاجة. وفي كل حالة ستجد أن الشخص المعني قد حقق النجاح دون أدنى انتهاك لمعايير النزاهة. ومن هؤلاء الأشخاص لي براكستون.

كان لي براكستون، من وايتفيل بنورث كارولاينا، ابناً لحداد مكافح. كان الطفل العاشر في أسرة قوامها اثني عشر فرداً. يقول السيد براكستون: "...لذا يمكن القول بأنني صرت معتاداً على الفقر منذ بداية حياتي. ومن خلال العمل الشاق تمكنت من الوصول إلى المستوى السادس من الدراسة. قمت بتلميع الأحذية وتسليم البقالة وبيع الصحف والعمل بمصنع للملابس الداخلية وغسيل السيارات، كما عملت كمساعد ميكانيكي".

وحين صار لي ميكانيكياً، بدا له أن هذا هو أقصى ما يمكنه الوصول إليه. ربما لم يتمكن بعد من تحويل عدم الرضا إلى قوة دافعة. وسرعان ما تزوج، ثم عاش هو وزوجته حياتهما حياة صعبة. كان معتاداً على الفقر، وبدا له الآن أنه من المحال أن يتخلص من القيود التي تكبله، رغم ما كان يتلقاه من مقابل مادي ضعيف يكفي بالكاد لإعالة أسرته. ووسط كفاح الأسرة المتواصل لتوفير قوت اليوم، اكتملت الصورة حين فقد وظيفته. وكاد أن يفقد منزله أيضاً بسبب عجزه عن دفع أقساط الرهن العقاري. بدا الوضع مستحيلاً.

لكن لي كان رجلاً ذا شخصية فذة. كما كان رجلاً متديناً. وقد آمن أن الله لن يتركه دون عون، لذا فقد دعا الله أن يرشده للصواب. وكأنما كان ذلك إجابة لدعائه، فقد أهداه صديق له نسخة من كتاب Think and Grow Rich . لقد فقد هذا الصديق وظيفته ومنزله إبان فترة الكساد الاقتصادي، وقد حفزه هذا الكتاب على أن يستعيد ثروته.

الآن صار لي مستعداً.

لقد قرأ الكتاب المرة تلو المرة. كان يبحث عن النجاح المالي. وقد قال لنفسه: "بدا لي أن هناك شيئاً

يتوجب علي فعله. لابد أن أضيف شيئاً. لن يقوم أي كتاب بفعل هذا الأمر نيابة عني. وأول ما علي فعله هو تنمية توجه ذهني إيجابي حيال ما أملك من قدرات وما تتاح أمامي من فرص. لابد لي من اختيار هدف محدد. وحين أفعل هذا لابد لي من أن أسعى لتحقيق هدف أعلى مما كنت أستهدف في الماضي. لكن لابد من أن أبدأ. وسوف أبدأ من أول وظيفة يمكنني إيجادها".

وبالفعل بحث عن وظيفة، ووجد واحدة. ولم تكن تلك الوظيفة تدفع له الكثير.

لكن في غضون أعوام قليلة من قراءته لكتاب Think and Grow Rich استطاع لي براكستون أن يصير رئيساً لـ "فيرست ناشونال بانك" في وايتفيل، كما تم انتخابه عمدة للمدينة، كما اشترك في العديد من المشروعات الناجحة. لقد وضع لي لنفسه هدفاً عالياً، بل عالياً للغاية في الواقع. لقد وضع لنفسه هدفاً يقضي بأن يحقق قدراً من الثراء يسمح له بالتقاعد في سن الخمسين. وقد حقق هذا الهدف قبل موعده بست سنوات، حيث تقاعد عن العمل في أنشطته التجارية محققاً ثروة كبيرة ودخلاً محترماً مستقلاً وهو في سن الرابعة والأربعين. والآن يعيش لي براكستون حياة مفيدة، حيث كرس جهوده كلها لمساعدة رجل الدين أورال روبرتس في أعماله الخيرية.

ليست الوظائف التي عمل بها أو الاستثمارات التي أقدم عليها أثناء رحلة صعوده من الفشل للنجاح هي ما يهم في المقام الأول هنا. إن ما يهم هنا هو أن الحاجة تحفز الشخص ذا التوجه الذهني الإيجابي على العمل، دون انتهاك أية معايير أخلاقية. إن الرجل الأمين لا يخدع أو يغش أو يسرق بدافع من الحاجة. إن الأمانة صفة ملازمة للتوجه الذهني الإيجابي.

إن الأمانة صفة ملازمة للتوجه العقلي الإيجابي.

الحاجة والتوجه الذهني السلبي والجريمة. على النقيض من هذا الرجل نجد آلاف الأشخاص غيره ذوي التوجه الذهني السلبي الذين يقبعون في السجون بسبب السرقة والاختلاس أو أي جريمة أخرى. وحين تسألهم لمَ أقدموا على السرقة تكون إجابتهم على الدوام هي: "كنت مضطراً لذلك". وهذا هو ما قادهم للسجن! لقد سمحوا لأنفسهم بأن يصيروا غير أمناء لأن الشباك العقلية الموجودة بعقولهم جعلتهم يعتقدون أن الحاجة قد تجبر الشخص على أن يصير غير أمين.

منذ عدة سنوات، وأثناء تقديمه بعض الاستشارات في مكتبة أحد السجون الفيدرالية بأتلانتا، أجرى نابليون هيل بعض الحوارات السرية مع آل كابون. وأثناء أحد هذه الحوارات سأله هيل: "ما الذي دفعك لحياة الجريمة؟".

أجابه كابون بكلمة واحدة: "الحاجة".

اغرورقت عيناه بالدموع وتهدج صوته. ثم بدأ يحكي عن بعض الأشياء الطيبة التي فعلها والتي لم تذكر الصحف عنها شيئاً. بالطبع لم تكن هناك قيمة لهذه الأشياء قياساً على الآثام التي اقترفتها يداه.

لقد أضاع هذا الشقي حياته، وفقد راحة البال، وأتلف جسده بالأمراض المميتة ونشر الخوف والدمار في طريقه، وكل هذا لأنه لم يتعلم كيف يتخلص من الشباك العقلية الموجودة في تفكيره حيال فكرة الحاجة.

وحين تحدث كابون عن أفعاله الطيبة، والتي كان يعدها تعويضاً عن الشرور التي ارتكبها، كانت كلماته تشير بجلاء إلى واحدة أخرى من الشباك العقلية التي كانت تمنعه من التفكير بدقة ووضوح. ورغم أنه بوسع الشخص الذي ارتكب إثماً أن يكفر عن إثمه هذا من خلال التوبة النصوح وعمل الخير في حياته بعد ذلك، فإن آل كابون لم يكن مثل هذا الرجل.

لكن كان هناك رجل على هذه الشاكلة. لقد كان كثير المشكلات أثناء فترة مراهقته. ومع ذلك لم تفقد أمه الأمل وواصلت الدعاء له رغم أنه كان يبدو لها على الدوام أن دعاءها غير مستجاب. لكنها لم تفقد الأمل، بغض النظر عما كان ابنها يرتكب من أعمال طائشة وأخطاء.

لقد كان كثير المشكلات أثناء فترة مراهقته. لقد صار هذا الشاب المراهق شخصاً متعلماً ذكياً حنوناً لكنه كثير المشكلات. لقد كان يسعى على الدوام لأن يكون الأول، حتى في الشر. يقال إن هذا الشاب كان يعصي والديه ومعلميه، وكان يكذب ويخادع ويرتكب بعض السرقات التافهة ويغش في القمار ويشرب الخمر.

لكن بسبب دعوات والدته المتواصلة له بأن يصلح طريقه فقد كافح ليصلح من حاله قبل أن يصل إلى أدنى المستويات الأخلاقية في حياته. في بعض الأحيان كان يشعر بالخزي لأن بعض الرجال ذوي التعليم الأقل منه استطاعوا مقاومة المغريات التي كان يظن أنه من المحال مقاومتها. ولأنه كان متعلماً، ولأنه كان دائم البحث، فقد درس الكتب الدينية والتحفيزية الموجودة في أيامه.

لكن رغم هذا كله فقد خسر العديد من المعارك مع نفسه. ثم في أحد الأيام كسب المعركة واستطاع تحويل هزيمته إلى انتصار. وهذا هو ما يحدث حين يواصل الشخص المحاولة. وفي أحد أوقات الندم التي كان يغمره فيها شعور باحتقار الذات سمع إحدى المحادثات تدور والتي قيل فيها "تحرك واقرأ!".

لذا مد يده متناولاً أقرب كتاب إليه وفتحه وبدأ يقرأ: "لنمشِ سوياً بأمانة، دون مشاغبة أو عربدة، دون مرح أو خيلاء، دون نزاع وحسد. لكن لنسر على طريق الرب".

كثيراً ما يحدث هذا الأمر. فبعد أن يعاني الشخص من هزيمة نكراء في معركته مع ذاته، قد يصير وقتها مستعداً. قد يكون ندمه غامراً صادقاً لدرجة تحفزه لأن يأخذ فعلاً فورياً، ومن خلال المثابرة يقوم بالتغيير الذي يبقيه على طريق النصر الدائم.

ولقد صار هذا الشاب مستعداً.

وبمجرد أن اتخذ قراراً لا رجعة فيه، حقق راحة البال. لقد آمن أن القوة الإلهية ستساعده على التغلب على خطاياه التي كان يحاربها فيما مضى دون جدوى، ومن ثم نمى بداخله قوة روحية عظيمة. وقد أثبتت حياته التالية هذا. لقد كرس هذا الشاب نفسه لخدمة الله وخدمة إخوته من البشر.

بسبب ما كان عليه وما صار عليه يعد هذا الرجل صاحب أقوى تأثير يمنح الأمل لليائسين. كان اسمه أوجستين. وقد صار من أشهر المؤمنين في عصره.

من المعروف أن للدعاء قوة مؤثرة كبيرة تغير توجهات أكثر الأشخاص سلبية إلى الإيجابية. وبفعل هذه القوة الهائلة تمكن الكثيرون من الخلاص من الشباك العقلية التي تعوق تفكيرهم، وبذا صاروا

أكثر نقاءً في التفكير والعادات. إن الكثيرين، مثل أوجستين، تابوا توبة نصوح، ومثله أيضاً، استطاعوا تغيير حياتهم وبذلها في خدمة الله والبشر.

لكن هناك بعض الأشخاص الطيبين ذوي الإيمان القوي يحجمون عن قراءة كتب التحفيز الذاتي ظناً منهم أنها لا تفيد. إن الشباك العقلية تمنعهم من محاولة استخلاص كل ما هو طيب أينما وجد.

الكتب التحفيزية لا تفيد. هؤلاء الأشخاص الطيبون يخشون أن يستكشفوا قدرات عقولهم التي أمدهم الله بها: وأن يختاروا ويخططوا ويتحكموا في مستقبلهم. إن العديد من كتب التحفيز مكتوبة بغرض دفع القارئ نحو توجيه أفكاره والتحكم في عواطفه وتشكيل مصيره بيده. وهي تعمل بصورة متكاملة مع غيرها من الكتب الدينية.

وهذا الأمر يتضح لنا من خلال ذلك الكتاب الأفضل مبيعاً على مستوى الكتب غير الأدبية والمسمى The Power of Positive Thinking . ففي هذا الكتاب يحفز المؤلف نورمان فينسنت بيل القارئ على أن يحسن من نفسه. ولعمل ذلك يقوم المؤلف بالاقتباس من الكتب الدينية والحكم المأثورة، ومن الأقوال التي يستشهد بها د. بيل (والتي سيكون من المفيد أن تحفظها) ما يلي:

إن ما يؤمن به الإنسان في قلبه هو ما يصير عليه حاله.

إن آمنت من قلبك، فستتمكن من تحقيق كل شيء.

إنني مؤمن يا إلهي، فساعدني على تحقيق ما أريد.

إن مقدارك يتحدد وفق مقدار إيمانك.

الإيمان دون عمل لا يعني شيئاً.

عليك بالدعاء، وسوف يأتيك كل ما يتمناه قلبك ويشتهيه.

إن كان الله معك، فمن يمكن أن يقف ضدك؟

اطلب وستجاب، اسعَ وستجد مرادك، اطرق الباب وسينفتح لك.

لقد عرضنا لك العديد من الشباك العقلية، ومن بينها ما يلي:

1. أمور سلبية: (أ) مشاعر، (ب) عواطف، (ج) أحاسيس ، (د) عادات، (هـ) معتقدات، (و) تحيزات.

2. رؤية عيوب الآخر فقط.

3. المنازعات وسوء التفاهم الناجم عن اختلاف دلالات الألفاظ.

4. النتائج الخاطئة المبنية على مقدمات خاطئة.

5. استخدام الكلمات والتعبيرات الشاملة الحصرية كمقدمات أساسية أو ثانوية.

6. الاعتقاد بأن الحاجة تبرر عدم الأمانة.

7. الأفكار والعادات غير القويمة.

8. الخوف من استخدام قوة العقل.

كما ترى، هناك أشكال عديدة من الشباك العقلية، فمنها الصغير والكبير والقوي والضعيف. لكن إذا قمت بعمل قائمة إضافية خاصة بك، ثم تفحصت خيوط كل واحدة من هذه الشباك عن قرب، لوجدت أنها جميعاً منسوجة على يد التوجه الذهني السلبي.

وحين تفكر في الأمر للحظات ستكتشف أن أقوى شبكة من هذه الشباك العقلية التي ينسجها التوجه الذهني السلبي هي القصور الذاتي. فالقصور يجعلك تحجم عن العمل، أو، إذا كنت تتحرك في

الاتجاه الخاطئ، يمنعك من المقاومة والتوقف عن المضي فيه. وهكذا تواصل سيرك.

الجهل هو نتيجة القصور الذاتي. إن ما يبدو أمراً معقولاً من وجهة نظر الشخص الجاهل بالحقائق قد يكون غير منطقي من وجهة نظر ذلك الشخص الذي يعرف. وحين تتخذ القرارات لأنك ترفض أن يكون عقلك متفتحاً وأن تتعلم الحقائق، فهذا هو الجهل بعينه. والتوجه الذهني السلبي ينمو ويقوى بفعل الجهل. عليك بالخلاص منه! وهذا الكتاب سيوضح لك كيفية الخلاص منه.

إن آمنت من قلبك، فستتمكن من تحقيق كل شيء.

إن الشخص ذا التوجه الذهني الإيجابي قد لا يعلم الحقائق أو يملك المعرفة. وقد لا يفهم. ومع ذلك فهو يعرف الصواب من الخطأ، رغم نقص معرفته أو فهمه. وعلى هذا فهو يبقي عقله منفتحاً ويتعلم. إنه يبني استنتاجاته على ما يعرفه، ومع ذلك فهو يكون مستعداً لتغييرها حين يملك معرفة أكبر.

هل تجرؤ على إزالة الشباك العقلية من تفكيرك؟ إن كانت إجابتك بـ "نعم"، فدع مجموعة الإرشادات رقم 3 تضئ لك الطريق إلى الفصل 4. ستكون مستعداً للنظر بعقل منفتح. ستكون مستعداً لاستكشاف قوى عقلك! وحين تفعل هذا، سيقودك استكشافك هذا إلى اكتشاف عظيم. اكتشاف لا يمكن لأحد غيرك أن يصل إليه.

مجموعة الإرشادات رقم 3: أفكار مهمة للمراجعة

1. تتشكل شخصية المرء وفق طريقة تفكيره. تتحدد قيمة أفكارك حسب توجهك، إيجابياً كان أم سلبياً. ألقِ نظرة على نفسك. هل أنت 1) شخص طيب؟ ... 2) شخص شرير؟ ... 3) ذو صحة طيبة؟ ... 4) معتل العقل والجسد؟ ... 5) غني؟ ... 6) فقير؟ إن كنت كذلك، فهذا يعني أن 1) لديك أفكار طيبة ... 2) أفكارك شريرة ... 3) أفكارك تتركز حول الصحة الطيبة ... 4) أفكارك هي ما تجعلك كذلك ... 5) أفكارك تدور حول الغنى... 6) أفكارك تدور حول الفقر.

2. الشباك العقلية السلبية: المشاعر، العواطف، الأحاسيس؛ التحيزات، المعتقدات، العادات: عليك بتخليص عقلك منها من خلال تحويل تميمتك من جانب التوجه الذهني السلبي إلى التوجه الذهني الإيجابي.

3. بإمكانك إزالة الشباك العقلية الخاصة بالمشاعر والعواطف والأحاسيس والعادات والمعتقدات والتحيزات السلبية من خلال تحويل تميمتك من جانب التوجه الذهني السلبي إلى التوجه الذهني الإيجابي. ستتعلم كيفية عمل ذلك من خلال استجابتك لما تقرأ في الكتاب الذي بين يديك.

4. حين تواجهك مشكلة تتضمن شكلاً من أشكال سوء التفاهم مع أشخاص آخرين، فعليك أن تبدأ بنفسك أولاً.

5. يمكن لكلمة واحدة أن تسبب خلافاً، أو سوء تفاهم أو تولد التعاسة والشقاء. إن الكلمة حين تقترن بالتوجه الذهني الإيجابي قد يكون لها أثر معاكس تماماً لنفس الكلمة حين تقترن بالتوجه الذهني السلبي. يمكن لكلمة واحدة أن تجلب الحرب أو السلام، القبول أو الرفض، الحب أو الكراهية، النزاهة أو عدم الأمانة.

6. لنبدأ بتلاقي العقول. حين عمل د. فوسديك على التلاقي بين العقلين، توصل الشاب نفسه إلى أنه ليس ملحداً وأنه مؤمن بالله.

7. لقد علمته سيقان الضفادع المنطق. حين تقوم بالاستنتاج، احرص على أن تكون مقدماتك الأساسية والثانوية صحيحة.

8. ينبغي عدم استخدام كلمات عامة حصرية مثل: دائماً، فقط، مطلقاً، لا شيء، كل، الجميع، لا أحد، لا يستطيع، محال في مقدماتك المنطقية حتى تتأكد من دقتها تماماً.

9. الحاجة هي أساس كل شيء. هل تدفعك الحاجة إلى تحقيق إنجازات عظيمة من خلال الأمانة والنزاهة، أم هل تدفعك الحاجة إلى محاولة الحصول على النتائج من خلال الخداع أو عدم الأمانة؟

10. لقد كان كثير المشكلات أثناء فترة مراهقته: قد تعرف شخصاً ينطبق عليه هذا الوصف. لكن لا تفقد الأمل. قد لا يصير هذا الشخص من قادة العالم. لكنه قد يجعل في يوم ما من عالمك وعالمه عالماً أفضل للعيش فيه.

11. قم بتوجيه أفكارك والتحكم في عواطفك وتشكيل مصيرك بيديك! اعمل على حفظ وتكرار المقولات التحفيزية المأثورة الواردة في صفحة 51.

12. تعلم أن تفصل "الحقائق" عن الخيال. ثم اعرف الفارق بين الحقائق المهمة وتلك غير المهمة.

وجّه أفكارك خلال التوجه الذهني الإيجابي لكي تتحكم في عواطفك وتشكل مصيرك بيديك

الفصل 4

هل تجرؤ على استكشاف قوى عقلك؟

"أنت عقل له جسدا!".

ولأنك في الأساس عقل، فأنت تملك قوى كامنة، قوى معروفة وأخرى غير معروفة. فلتواتِك الجرأة على أن تستكشف قوى عقلك! لكن ما الذي يدعوك لذلك؟

حين تحقق الاكتشافات التي تنتظرك، فسيعود عليك هذا بما يلي: (1) الصحة والثراء والسعادة في الجوانب البدنية والعقلية والروحية، (2) النجاح في المجال الذي تختاره، بل وحتى (3) وسائل يمكنك بها أن تؤثر على أو تستخدم أو تتحكم في أو تتناغم مع قواك المعروفة وغير المعروفة.

عليك أيضاً باستكشاف كل القوى غير الملموسة الموجودة إلى جوار دنيا العمليات البدنية الملموسة، تلك القوى التي ستتمكن من استخدامها حين تعرف كيف تطبقها. ولن يصعب عليك هذا، حيث لن يزيد في صعوبته عن تشغيل التلفاز للمرة الأولى.

إن الطفل الصغير قادر على تشغيل القناة التي يرغب في مشاهدتها على التلفاز. وحين يفعل هذا فهو لا يعرف شيئاً عن تركيبة محطة البث أو بنية جهاز الاستقبال، ولا حتى التكنولوجيا المستخدمة. لكن لا ضير في هذا. حيث إن كل ما يحتاج الطفل لتعلمه هو كيفية إدارة المقبض المناسب أو الضغط على الزر السليم.

وسترى في هذا الفصل كيف تستطيع إدارة المقبض المناسب أو الضغط على الزر السليم بحيث تحصل على ما تريده من أكفأ آلة تم اختراعها على مر العصور. ورغم أن هذه الآلة صنعتها القدرة الإلهية، فإن لك سيطرة كبيرة عليها. ممّ تتكون؟ حسناً، إنها تتألف، من ضمن ما تتألف، مما يزيد عن

80 تريليون خلية كهربية. وهي تحتوى بطبيعتها على العديد من الأجزاء. وكل جزء منها له آلية كهربية في حد ذاته.

أحد هذه الأجزاء يعد أعجوبة كهربية. ومع هذا فهو لا يزن ما يزيد عن الخمسين أوقية. هذا الجزء يتكون مما يزيد عن 10 مليارات خلية تقوم بتوليد وتلقي وتسجيل ونقل الطاقة.

ما تلك الآلة الرائعة التي تملكها؟ إنها جسدك. إنك ستظل نفس الشخص، حتى لو فقدت ذراعاً أو عيناً أو أي جزء آخر من أجزاء الجسم.

ماذا عن تلك الأعجوبة الكهربية؟ هي مخك وجهازك العصبي. إنها تلك الآلية التي يتم من خلالها التحكم في جسدك والتي من خلالها يعمل عقلك.

أما بخصوص عقلك فإن له أجزاء هو الآخر. أحد تلك الأجزاء يعرف باسم العقل الواعي، والآخر باسم العقل الباطن. وهما يعملان في تزامن، بصورة متكاملة. لقد عرف العلماء الكثير عن العقل الواعي، لكننا لم نبدأ في استكشاف الربوع الواسعة المجهولة للعقل الباطن إلا منذ أقل من مائة عام، على الرغم من أن الإنسان البدائي قد استخدم عن عمد القوى الكامنة للعقل الباطن منذ فجر التاريخ الإنساني، وإلى يومنا هذا نجد السكان الأصليين لأستراليا وغيرهم من الشعوب البدائية الأخرى يفعلون هذا على نحو واسع.

لنبدأ عملية الاستكشاف الآن!

يوماً تلو الآخر أصير أغنى وأغنى في كل جانب. لنبدأ بمصاحبة بيل ماكول من سيدني بأستراليا عبر رحلة من الفشل والهزيمة إلى النجاح والإنجاز.

ففي سن التاسعة عشرة بدأ بيل عمله الخاص، في دباغة الجلود. لكنه فشل. وفي سن الحادية والعشرين ترشح لمجلس المقاطعة، لكنه فشل مجدداً. لكن بدلاً من أن تتسبب هذه الهزائم في تحطيمه، حفزت هذه الهزائم وغيرها من مواقف الفشل هذا الشاب الأسترالي على أن يجعل عدم الرضا قوة دافعة.

لذا بدأ في البحث عن قواعد النجاح.

لقد أراد بيل ماكول أن يصير غنياً، وقد اعتقد أنه سيجد القواعد التي تمكنه من اكتساب الثروة في الكتب التحفيزية. لهذا السبب، وأثناء تفقد بيل لقسم الكتب التحفيزية بالمكتبة، لفت نظره كتاب Think and Grow Rich . وبالفعل استعار الكتاب وبدأ في قراءته على الفور. لقد قرأه مرة، ثم أعاد قراءته. ورغم قراءته له للمرة الثالثة، ظل بيل عاجزاً عن فهم كيفية تطبيق المبادئ التي استطاع من خلالها بعض من أغنى الرجال حول العالم اكتساب ثرواتهم. وهو يقول:

"كنت أقرأ كتاب Think and Grow Rich للمرة الرابعة أثناء تمشيتي في أحد الشوارع التجارية في سيدني. ثم حدث الأمر المنتظر! ولقد حدث بصورة مباغتة. لقد توقفت أمام واجهة عرض أحد أسواق اللحوم ونظرت لأعلى. وفي كسر من الثانية جاءني الإلهام". ثم ابتسم وأكمل قائلاً:

"صحت بصوت عالٍ: 'هذا هو السر! لقد عرفته!'. وقد اندهشت بسبب فيض المشاعر هذا، كما اندهشت تلك السيدة التي كانت تمر إلى جواري، حيث توقفت ونظرت إلي في تعجب. عدت إلى المنزل مسرعاً متفكراً في اكتشافي الجديد". ثم أكمل في جدية قائلاً:

"لقد كنت وقتها أقرأ الفصل 4 من الكتاب وعنوانه 'الإيحاء التلقائي'. وكان العنوان الفرعي هو 'وسيلة التأثير على العقل الباطن'.

"الآن أتذكر أنني عندما كنت صغيراً كان والدي يقرأ بصوت مرتفع من كتاب إميل كو الصغير المسمى Self-Mastery Through Conscious Autosuggestion ". ثم نظر إلى نابليون هيل وقال:

"لقد كنت أنت من أوضحت في كتابك أنه طالما كان إميل كو ناجحاً في مساعدة الأشخاص على تجنب المرض وجعل المصابين بالأمراض يتعافون من خلال الإيحاء التلقائي الواعي، فمن الممكن استخدام الإيحاء التلقائي كذلك للحصول على الثروات أو أي شيء يرغبه المرء. 'حقق الثراء من خلال الإيحاء التلقائي': لقد كان هذا هو الاكتشاف العظيم الذي توصلت إليه. لقد كان هذا مفهوماً جديداً علي". ثم بدأ ماكول في وصف المبادئ. وبدا أنه قد حفظها عن ظهر قلب من الكتاب ذاته.

"كما تعلم فإن الإيحاء التلقائي هو وسيلة التحكم التي من خلالها يستطيع المرء أن يغذي عقله الباطن بالأفكار ذات الطبيعة الإبداعية، أما إذا أهمل عمل ذلك فسيسمح للأفكار ذات الطبيعة المدمرة بالتسلل إلى حدائق عقله الخصبة.

"وحين تقرأ بصوت عالٍ مرتين يومياً العبارة المكتوبة التي تعبر عن رغبتك في المال، بكل عاطفة وانتباه مقصود، وحين ترى وتشعر بنفسك وأنت تملك المال الذي ترغبه بالفعل، فستقوم بتوصيل موضوع رغبتك هذا إلى عقلك الباطن. ومن خلال تكرار هذا الإجراء ستقوم من تلقاء نفسك بخلق عادات تفكير إبداعية تعمل على دعم جهودك الرامية لتحويل رغبتك في المال إلى أموال حقيقية تكسبها.

"دعني أقلها مرة ثانية: من الأهمية بمكان حين تقرأ بصوت عالٍ العبارة المعبرة عن رغبتك التي من خلالها تحاول تنمية الوعي بالمال بداخلك أن يتم ذلك بعاطفة ومشاعر قوية.

"إن قدرتك على استخدام مبادئ الإيحاء التلقائي ستعتمد بالقدر الكبير على قدرتك على التركيز على رغبة بعينها حتى تصير تلك الرغبة رغبة متقدة.

"وحين وصلت للمنزل، ألهث من العدو، جلست من فوري إلى طاولة الطعام وكتبت: 'إن هدفي الأكبر هو أن أصير مليونيراً قبل عام 1960'". ثم أكمل وهو يواصل النظر إلى نابليون هيل: "لقد ذكرت أن الشخص يجب أن يكون محدداً بخصوص مقدار المال الذي يرغبه وأن يحدد تاريخاً بعينه، وهو ما فعلت".

إن قدرتك على استخدام مبادئ الإيحاء التلقائي ستعتمد بالقدر الكبير على قدرتك على التركيز على رغبة بعينها حتى تصير تلك الرغبة رغبة متقدة.

لم يكن الرجل الذي نتحدث إليه هو بيل ماكول الشاب الذي فشل وهو في سن التاسعة عشرة. لقد صار معروفاً باسم المبجل ويليام في. ماكول، أصغر من صار عضواً بالبرلمان الأسترالي، والرئيس السابق لمجلس إدارة فرع شركة كوكا كولا في سيدني، ومدير 22 شركة تملكها أسرته. وفيما يخص

المال فقد صار مليونيراً بالفعل، وعلى نفس مقدار ثراء بعض الأشخاص الذين كان يقرأ عنهم في ذلك الكتاب الذي استوحى منه كيفية استكشاف قوى عقله الباطن من خلال الإيحاء الذاتي. (ولقد صار مليونيراً قبل الموعد المفترض بأربع سنوات!)

يوماً تلو الآخر أصير أفضل وأفضل في كل جانب! ستلاحظ أننا نستخدم عبارة "الإيحاء الذاتي" بوصفها مرادفاً لمصطلح "الإيحاء التلقائي الواعي" الذي استخدمه إميل كو.

وقد تذكر ماكول حين كان صبياً أن والده قد استفاد من اكتشاف عظيم آخر وجده في أحد الكتب الشهيرة في عصره، وهو الاكتشاف الذي يمكن لكل رجل وامرأة وطفل أن يطبقه بشكل فعال حين يكتشفه بنفسه. ومثل بيل ماكول ووالده، بإمكانك أنت أيضاً أن توظف قوة الإيحاء التلقائي الواعي لخدمتك.

لقد اكتشف إميل كو الإيحاء التلقائي الواعي لأنه جرؤ على استكشاف قوى عقله وعقول الآخرين. وقبل أن يقوم باكتشافه العظيم كان يستخدم التنويم المغناطيسي لشفاء الأمراض الجسمانية التي يعاني منها مرضاه. لكن بعد أن قام باكتشافه العظيم هذا، والذي كان في الحقيقة مبنياً على قانون طبيعي بسيط، توقف تماماً عن استخدام التنويم المغناطيسي.

لكن كيف وجد وتعرف على هذا القانون الطبيعي؟

لقد قام إميل كو باكتشافه العظيم حين وجد إجابة مجموعة من الأسئلة التي كان يسألها لنفسه. وكانت الأسئلة كما يلي:

السؤال الأول: هل الإيحاء القادم من الطبيب أم الإيحاء القادم من عقل المريض هو الذي يؤثر على العلاج؟

الإجابة: أثبت كو بما لا يدع مجالاً للشك أن عقل المريض هو الذي كان يقوم بالإيحاء، بصورة واعية أو غير واعية، الذي كان يستجيب له عقل وجسد المريض. ودون الإيحاء التلقائي (غير الواعي) أو الإيحاء التلقائي الواعي فإن الإيحاء الخارجي لن يكون له أي فعالية.

السؤال الثاني: إن كان الإيحاء الصادر عن الطبيب يمكن أن يولد إيحاءً صادراً من داخل المريض، فلمَ لا يستخدم المريض إيحاءات إيجابية صحية صادرة من نفسه؟ ولمَ لا يمنع عن نفسه أية إيحاءات سلبية مضرة؟

وقد جاءت إجابة السؤال الثاني بسرعة: فأي شخص، حتى لو كان طفلاً، يمكن أن يتعلم كيفية تنمية التوجه الذهني الإيجابي بداخله. ويتم عمل هذا من خلال ترديد عبارات توكيدية إيجابية على غرار: يوماً تلو الآخر، وبفضل من الله، أصير أفضل وأفضل في كل جانب.

بين جنبات هذا الكتاب ستجد العديد من العبارات التحفيزية التي يمكنك استخدامها من أجل الإيحاء الذاتي الخاص بك. وحتى إذا لم تعرف إلى الآن كيف تستخدم الإيحاء الذاتي، فستتمكن من ذلك قبل الانتهاء من قراءة هذا الكتاب.

حين يكون الموت قريباً . يولد في الولايات المتحدة ما يزيد على 450000 طفل لقيط كل عام، كما يدخل نصف مليون مراهق سنوياً إلى الإصلاحيات بسبب سرقات السيارات وغيرها من الجرائم. في كثير من الحالات يمكن تجنب كثير من هذه المآسي الشخصية وذلك إذا: (أ) تعلم الآباء كيفية استخدام قوة الإيحاء بصورة سليمة، و(ب) إذا علموا أبناءهم وبناتهم كيف يستخدمون الإيحاء الذاتي الروحي بصورة فعالة. فمن خلال الاستخدام السليم للإيحاء يمكن تحفيز هؤلاء الشباب على تنمية معايير أخلاقية لا تنتهك من خلال الإيحاء التلقائي الواعي الخاص بهم. كما سيتعلمون كيفية تحييد أو نبذ أية إيحاءات غير مرغوب فيها آتية من أقرانهم بصورة عقلانية.

بالطبع يستجيب كل شخص إلى الإيحاء التلقائي (غير الواعي) خلال حياته أكثر مما يستجيب للإيحاء التلقائي الواعي. ففي هذه الحالات يستجيب الشخص إلى العادات والمحفزات الداخلية الخاصة بالعقل الباطن. وحين يواجه الشخص ذو التوجه الذهني الإيجابي مشكلة خطيرة، ينتقل الإيحاء الذاتي من العقل الباطن إلى العقل الواعي في لمح البصر لمساعدته، خصوصاً في حالات الطوارئ، تلك التي يكون فيها الموت قريباً. وقد حدث هذا الأمر لرالف ويبنر من توومبا بكوينزلاند أستراليا، وهو أحد دارسي دورة "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح".

كانت الساعة الواحدة والنصف صباحاً. وفي إحدى غرف المستشفى الصغيرة كانت هناك ممرضتان تسهران إلى جوار جسد رالف المسجى. ففي الرابعة والنصف من عصر اليوم السابق تم استدعاء أسرته بصورة طارئة إلى المستشفى. وحين وصلوا إلى فراش رالف وجدوه في غيبوبة ناتجة عن التعرض لأزمة قلبية حادة. كانت الأسرة تقف الآن في الردهة، وكل فرد فيها يشعر بالقلق ويدعو الله أن ينجي رالف.

وفي الغرفة ذات الإضاءة الخافتة كانت الممرضتان تعملان في قلق، حيث كانت كل واحدة منهما تمسك بأحد معصمي رالف محاولة الإحساس بالنبض. ولأن رالف لم يفق من غيبوبته طوال الساعات الست السابقة، فقد فعل الطبيب كل ما بوسعه ثم ذهب ليتفقد حالة حرجة أخرى.

لم يكن باستطاعة رالف الحركة أو التحدث أو الإحساس بأي شيء. ومع ذلك فقد كان بإمكانه سماع أصوات الممرضتين. كان بإمكانه التفكير على نحو واضح خلال أجزاء من فترة الغيبوبة. وقد سمع إحدى الممرضتين وهي تقول في انفعال:

"إنه لا يتنفس! هل بإمكانك الشعور بنبضه؟".

كانت الإجابة هي: "كلا".

ثم سمع نفس السؤال يتكرر مرة تلو الأخرى: "هل بإمكانك الشعور بنبضه؟" "كلا".

فكر في نفسه: "إنني بخير، لكن لابد أن أعرفهما بذلك. لابد أن أخبرهما بصورة أو بأخرى".

في الوقت ذاته كان مندهشاً لأن الممرضتين لم تستطيعا التأكد من أنه لا يزال حياً. واصل التفكير: "إنني على خير حال. إنني لن أموت. لكن كيف، كيف يمكنني أن أخبرهما؟".

عندئذٍ تذكر العبارة المحفزة التي تعلمها وحفظها: يمكنك عمل أي شيء إن كنت مؤمناً به!

حاول أن يفتح عينيه، لكن بدا له أنه كلما حاول أكثر، كان يفشل أكثر. لم يستجب جفناه لأوامر

إرادته. حاول تحريك ذراعه أو ساقه أو يده، لكنه لم يشعر بأي رد فعل منها. في الحقيقة لم يكن يشعر بأي شيء. ومرة تلو الأخرى حاول أن يفتح عينيه، إلى أن سمع أخيراً صوت إحدى الممرضتين وهي تقول: "لقد رأيت جفنه يختلج، إنه لا يزال على قيد الحياة".

يقول رالف: "لم أشعر بأي خوف، وكنت لا أزال مندهشاً للأمر. وبصورة دورية كانت إحدى الممرضتين تقول لي: 'هل أنت بخير سيد ويبنر؟ هل لا تزال على قيد الحياة؟'. وكنت أحاول إجابتها من خلال تحريك جفوني كي أعرفها بأنني بخير، وأنني لا أزال على قيد الحياة".

استمر هذا الحال لبعض الوقت إلى أن تمكن رالف من فتح إحدى عينيه، ثم العينين. وفي هذا الوقت كان الطبيب قد عاد. وبكل مهارة ومثابرة استطاع الطبيب والممرضات أن ينقذوا حياته.

الرسائل المقنعة الخفية. في الحقيقة كان الإيحاء التلقائي: يمكنك عمل أي شيء إن كنت مؤمناً به، الذي استظهره من دورة "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح"، هو الذي ساعد على إنقاذ حياته بعد أن كان قاب قوسين أو أدنى من الوفاة.

إن الكتب التي نقرؤها والأفكار التي تدور بخلدنا كلها تؤثر على عقلنا الباطن. لكن هناك أيضاً قوى غير مرئية لها تأثير قوي مماثل، على الرغم من أنها خارج نطاق شعورنا الواعي.

هذه القوى غير المرئية يمكن أن تأتي من مسببات ملموسة معروفة أو من مصادر مجهولة. وقبل مناقشة المصادر المجهولة لنستعرض سوياً أحد الأمثلة، والذي صار معروفاً منذ أن تم نشر كتاب Hidden Persauders للكاتب فانس باكارد. ظهرت هذه القصة أولاً في الجرائد الأمريكية، ثم تناولتها لاحقاً المجلات. ولنرَ سوياً التقرير الذي ظهر بإحدى المجلات القومية الكبرى بخصوص موضوع الإعلان خارج نطاق الشعور الواعي. يخبرنا التقرير عن تجربة تم إجراؤها بإحدى دور السينما في نيو جيرسي، حيث تم عرض رسائل إعلانية على الشاشة بسرعة شديدة بحيث لم يكن المتفرجون شاعرين على المستوى الواعي بها.

وعبر فترة قوامها ستة أسابيع خضع أكثر من أربعين ألف شخص لهذه التجربة دون معرفة منهم، وذلك أثناء حضورهم لدار العرض تلك. تم عرض رسائل إعلانية خاصة بمنتجين متاحين للشراء في

ردهة دار العرض، وقد تم العرض بصورة خاطفة وباستخدام عملية خاصة بحيث تكون العين المجردة عاجزة عن رؤيتها. وفي نهاية فترة الستة أسابيع تم جدولة النتائج وكانت كما يلي: ارتفعت مبيعات أحد المنتجين بنسبة فائقة وصلت إلى 50 بالمائة، في الوقت الذي زادت فيه مبيعات المنتج الآخر بنسبة 20 بالمائة.

أوضح مخترع العملية أن الرسائل، رغم كونها غير مرئية، أثرت على العديد من المتفرجين وذلك بسبب قدرة العقل الباطن على التقاط الانطباعات الخاطفة التي يصعب على العقل الواعي تسجيلها.

حين ظهرت القصة في الصحف شعر الناس بالخوف "من هذه المحاولة للسيطرة على عادات تفكيرنا وقراراتنا الشرائية وعملياتنا الفكرية" من خلال استخدام الإيحاء غير الواعي. شعر الناس بالخوف. لقد خشوا التعرض لعملية غسيل مخ ماكرة. ومع هذا فمن المدهش أن نجد أنه لم يقم أي شخص باتخاذ منهج التوجه الذهني الإيجابي. فالإيحاء غير الواعي يمكن توظيفه من أجل تحقيق الأهداف المرغوب فيها أيضاً. وكل إنسان يعلم أن أي قوة يمكن استخدامها في الخير أو في الشر، اعتماداً على كيفية توجيهها.

الآن بعد أن أثبتت التجربة أغراضها، لا يلزمنا قدر كبير من الخيال كي نرى النتائج المفيدة التي يمكن أن تعود على المشاهدين لو أن الرسائل التحفيزية التالية تم عرضها بصورة خاطفة على شاشات السينما.

الله رحيم بنا على الدوام!

يوماً تلو الآخر، وبفضل من الله، تصير أفضل وأفضل في كل جانب.

فلتتحلَّ بالشجاعة لمواجهة الحقيقة!

إن ما يؤمن به عقل المرء ويتصوره هو ما يستطيع العقل تحقيقه مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي.

كل محنة تحمل في طياتها بذور فائدة مساوية أو أعظم قدراً وذلك لمن يتمتعون بالتوجه الذهني الإيجابي.

يمكنك عمل أي شيء إن كنت مؤمناً به!

سيكون هذا منهج التوجه الذهني الإيجابي، شريطة أن يتم الحصول على موافقة الجمهور مسبقاً بالطبع.

يمكن تبين تأثير إحدى القوى الفيزيائية المعروفة على العقل الباطن من خلال توضيح الأثر الذي تتركه أجهزة الرادار على الملاحين.

لماذا غرقت السفينتان أندريا دوريا وفالشيم؟ حين ارتطمت السفينة أندريا، تحت قيادة القبطان بيير كلاماي، بالسفينة ستوكهولم، تحت قيادة القبطان إتش جي نوردنسن، على بعد حوالي 50 ميلاً من شواطئ جزيرة ناتاكت، توفي 50 شخصاً.

كان المسئول عن الرادار في السفينة ستوكهولم قد رأى السفينة أندريا دوريا حين كانت على بعد 10 أميال.

كما ارتطمت سفينة الركاب الفاخرة سانتا روزا، تحت قيادة القبطان فرانك إس سيويك، بناقلة البترول فالشيم في 26 مارس 1959، على بعد 22 ميلاً من ساحل نيوجيرسي. توفي أربعة من أفراد الطاقم جراء الاصطدام. وقد زعم الضابط الثاني والتر ويلز، المسئول عن الرادار في سانتا روزا، أنه حدد موقع السفينة فالشيم مرتين أثناء إبحارها.

لم تتمخض التحقيقات التي أجريت في الحادثتين عن نتائج مرضية بخصوص الأسباب الحقيقية التي تقف وراءهما. هل من الممكن أن تكون الموجات المنبعثة من أجهزة الرادار هي السبب الحقيقي؟ ربما تكون الإجابة لدى سيدني إيه شنايدر.

حين كان مراهقاً، صار سيدني إيه شنايدر من سكوكي بإليونيز مهتماً بالتنويم المغناطيسي حين رأى

أخاه الأكبر، الطالب في الجامعة، يقوم بأول تجربة ناجحة لتنويم شخص مغناطيسياً. وقد صار سيدني خبيراً في التنويم المغناطيسي. وأثناء حياته العملية عمل كمشغل لأجهزة اللاسلكي ومهندساً للإلكترونيات.

أثناء الحرب العالمية الثانية كان سيدني شنايدر جزءاً حيوياً من النظام المعروف وقتها باسم "المعلومات، صديق أم عدو". كانت وظيفته هي أن يتأكد من أن كل سفينة مغادرة للبلاد مجهزة بالرادار. وقد لاحظ أن مشغلي الرادار أحياناً ما يصابون بغشية. وأنهم لم يكونوا واعين لوقوعهم في تلك الغشية حين يستفيقون منها.

وبسبب معرفته بكل من التنويم المغناطيسي والإلكترونيات، استنتج شنايدر أن حالة الانتباه المحدود التي تنتاب مسئولي تشغيل الرادارات على السفن تحدث حين تتزامن الموجات المنبعثة من أجهزة الرادار مع موجات عقولهم. ووفق هذه النظرية قام بتغيير موجات أجهزة الرادار وبذا تخلص من مصادر تلك الغشية.

وقد أخبرنا شنايدر أنه استخدم النتائج التي خلص إليها بشأن المبادئ التي جعلت مسئولي تشغيل الرادارات بالسفن يقعون في الغشية لكي يخترع آلة لتزامن موجات المخ بعد انتهاء الحرب.

ما هي آلة تزامن موجات المخ؟

هي جهاز إلكتروني مصمم كي يعجل بحدوث مستويات متعددة من التنويم المغناطيسي من خلال تحفيز موجات المخ من خلال مثيرات ضوئية غير شعورية. يمكن أن تستخدم هذه الآلة بمفردها أو برفقة شريط تسجيل صوتي يحمل الإيحاءات الخاصة بالمعالج. لا يتم توصيل أي أسلاك أو غيرها بالمريض. كما يتم الحصول على النتائج من على أي مسافة يُرى منها ضوء الآلة. تستحث الآلة عملية التنويم المغناطيسي حتى مستويات عميقة فيما يزيد عن 90 بالمائة من الأشخاص الذين يتعرضون لها لمدة متوسطها ثلاث دقائق.

وفي إحدى التجارب الخاصة بهذه الآلة لم يتم تعريف أي من الأشخاص موضع التجربة بالآلة أو ما يمكنها عمله. كما لم يتم تعريفهم أنهم موضع تجربة. ومع ذلك فقد تم تنويم 30 بالمائة منهم

مغناطيسياً بدرجات متفاوتة، تتراوح من التنويم الخفيف إلى العميق.

سألناه: "كيف تعمل آلة تزامن موجات المخ وما الغرض منها؟".

أجاب شنايدر: "هي أشبه بمرسل البث التليفزيوني. إن المخ البشري ينتج نبضات (موجات) كهربية ذات ترددات متباينة. وقد تم تطبيق هذه المعرفة في مجال الطب منذ عام 1929، كما تم اختراع مخطط كهربية المخ لتسجيل تلك الموجات المخية.

"تعمل الآلة بصورة مشابهة لنظام البث التليفزيوني. إن السبب وراء عدم تحرك الصورة الموجودة على شاشة التلفاز لأعلى أو لأسفل هو أن الموجات المتولدة داخل التلفاز تتزامن مع الموجات المطابقة القادمة من محطة البث التليفزيوني. إن جهاز التلفاز المستقبل مجبر على العمل وفق النسبة المحددة من قبل جهاز الإرسال، ولابد أن تستجيب الصورة لذلك.

"ومثل جهاز الإرسال الموجود بمحطة البث التليفزيوني، تقوم آلة تزامن موجات المخ بإنتاج نبضات متزامنة. ومن خلال الحث الضوئي يتم إرسال الموجات من الآلة بصورة تتوافق وترددات الموجات المخية. وفي تلك اللحظة يمكن تنويم الشخص مغناطيسياً. فقط اعتبر أن عقلك هو التلفاز، وأن آلة تزامن موجات المخ هي محطة البث التليفزيوني".

وسترى بينما تواصل قراءة هذا الكتاب أنه إلى جانب تشبيه المخ بجهاز التلفاز المستقبِل، يمكنك أيضاً تشبيهه بمحطة البث التليفزيوني.

القليل من المعرفة شيء خطير. لقد استعرضنا للتو بعض القوى غير المرئية الناتجة عن مسببات ملموسة. الآن دعونا ندخل إلى عالم المجهول: عالم الظواهر النفسية المشوق، ومنها:

1. الإدراك الحسي الفائق ... أي معرفة أو الاستجابة لحدث أو مؤثر خارجي لا يمكن إدراكه بالحواس. وهو يشمل:

(أ) التخاطر ... تناقل الأفكار

(ب) الاستبصار... القدرة على التعرف على أشياء خارج نطاق الحواس

(ج) المعرفة المسبقة ... التنبؤ بالمستقبل

(د) المعرفة التالية ... معرفة أمور حدثت في الماضي

2. التحريك عن بعد ... تأثير العقل على الأجسام.

حسناً، لنكن واقعيين ونتعامل بصورة موضوعية مبنية على الحقائق. ولنستكشف سوياً هذه الجوانب المجهولة لكن مع التحلي بالتعقل والفطرة السليمة! ستتعرض للخطر ما لم تستخدم المنطق الجيد وتتجنب الشباك العقلية التي تعيق تفكيرك. لابد أن تكون الحقائق هي الأحجار التي تخطو عليها وأنت تعبر نهر الشك. ولهذا لتدع خبيراً متمرساً يرشدك على طول الطريق. وسوف نعرفك بهذا الخبير، لكن قبل أن نفعل ذلك، لنتحدث قليلاً عن الماضي.

حين تم نشر كتاب توماس جيه هدسون بعنوان The Law of Psychic Phenomena في عام 1893، صار هذا الكتاب من أكثر الكتب مبيعاً. (هذا الكتاب منشور اليوم في طبعة ذات غلاف ورقي عادي بواسطة دار هدسون كوهين للنشر، مونتيري، كاليفورنيا) وقد احتوى هذا الكتاب على العديد من القصص المشوقة الخاصة بخبرات نفسية غير طبيعية. وقد نشط هذا خيال آلاف الأشخاص ممن قرءوا هذا الكتاب، وبعضهم كان مستعداً والبعض الآخر لم يكن كذلك.

ومنذ ذلك الحين ازداد اهتمام العامة بالظواهر النفسية غير الطبيعية. لكن العديد من الأشخاص، الذين لم يكونوا مستعدين بصورة ملائمة آذوا أنفسهم، وذلك بأن صاروا من غرباء الأطوار. وقد حدث هذا الأمر بسبب تلك الرهبة والانجذاب التي تخلفت في نفوسهم نتيجة المعرفة الضئيلة بالقوى النفسية المجهولة. إن هناك ميلاً ملحوظاً لدى بعض الأشخاص غير المتعلمين بصورة جيدة وغير الناضجين والذين لا يتمتعون بالاتزان العاطفي الكافي لأن يصيروا مفتونين بهذا النوع من الدراسات الآسرة. ولهذا من السهل تفهم السبب الذي جعل العديد من رجال الدين والعلماء والأشخاص المسئولين عن رفاهية الناس ينظرون إلى هذا النوع من الدراسات الخاصة بالظواهر

النفسية غير الطبيعية نظرة احتقار وتحريم، فبسببها:

1. يستثار الخيال بصورة تهدد عقلانية الناس.

2. يحدث خلط شديد بين الحقيقة والخيال، بحيث يتعذر الفصل بينهما.

3. تسببت ممارسة التنويم المغناطيسي على يد الهواة والمؤدين للعروض الهزلية، إضافة إلى الخداع والاحتيال الذي كان يتم على يد الدجالين والوسطاء الروحانيين، في الإساءة إلى عقول العامة.

4. تم تحريف بعض المبادئ الدينية بحيث صارت تؤدي لارتكاب الشرور.

ولهذا السبب زاد نفور الناس من أي شيء متعلق بهذا النوع من الأنشطة والظواهر النفسية الخارقة، لدرجة أنها صارت محرمة.

لكن رغم ما صارت هذه الظواهر تتصف به من تحريم وأخطار ونظرات ازدراء من الجانب المجتمعي أو المهني، فإن هناك رجالاً شرفاء ذوي فطرة سليمة وعقول راجحة واتتهم الشجاعة كي يستكشفوا هذه الظواهر حتى يصلوا لقلب الحقيقة.

لكن يرجع الفضل في إضفاء الاحترام على دراسة هذا النوع من الظواهر النفسية إلى ذلك الصراع الطويل الباسل الذي خاضه د. جوزيف بانكس راين، الأستاذ السابق بجامعة ديوك، والذي تلقى الدعم والمساعدة من زوجته د. لويزا إي راين. ويرجع هذا إلى شخصية د. راين الفذة وإلى الثلاثين عاماً التي قضاها في إجراء التجارب المعملية المضبوطة الخالية من الأخطاء والمبنية على القوانين الحسابية. كانت مهمته عسيرة للغاية وذلك لأن الظواهر النفسية العفوية لا تميل للحدوث في المعامل. فهذه الظواهر تحدث في أكثر الأوقات التي لا نتوقع حدوثها فيها، كما تحدث غالباً حين يكون الشخص واقعاً تحت ضغوط نفسية شديدة، أو واقعاً تحت تأثير رغبة متملكة قاهرة، وعادة ما يكون كل هذا مصاحباً لحالة وفاة لشخص محبوب.

معهد وستنجهاوس يستثمر في التواصل عبر الإدراك الحسي الفائق. من

الواضح أن أي شخص يكتب في موضوع الظواهر النفسية الخارقة اليوم يحاول الاحتماء بمظلة الاحترام الخاصة بدكتور راين، وذلك من خلال الإشارة إلى د. راين وجامعة ديوك في كتاباته، وذلك حتى يجعل نظرياته أكثر قبولاً. ونحن لسنا استثناءً من هذا الأمر. فنحن نقترح عليك، إن كنت مهتماً بهذا الأمر، أن تقرأ كتاب The Reach of the Mind وغيره من الكتب التي ألفها أو اشترك في تأليفها د. راين. إن توصيتنا لك هي: دع د. جوزيف بانكس راين يكن مرشدك.

إلى أي حد كان د. راين ناجحاً في تحطيم تلك المقاومة الموجودة حيال أي بحث أو إيمان بهذه القدرات العقلية الغريبة؟ من الدلائل التي تشير لنجاحه اقتناع مجموعة من رجال الأعمال متصلبي الرأي بهذا الأمر وإجراء تجاربهم الخاصة عليه: ففي إحدى المقابلات أكد د. بيتر إيه كاستروتشيو، مدير معهد وستنجهاوس للملاحة الفضائية، أن العلماء بالمعهد منخرطون في أبحاث خاصة بإيجاد وسائل تمكن من استخدام التخاطر والاستبصار في الاتصالات البعيدة. كان قد أجرى د. كاستروتشيو عدداً من الزيارات المطولة للدكتور راين قبل أن يتم اتخاذ القرار الخاص بالعمل على هذه التجربة العظيمة.

هل ستنجح مساعي العلماء الهادفة لاستغلال قوة التخاطر والاستبصار وتسخيرهما للأغراض التجارية؟ لتكن الإجابة على النحو التالي: منذ وقت ليس بالبعيد كان الناس يسخرون من أفكار بدت عسيرة التصديق عليهم وقتها، لكنها تعتبر من الأمور المسلم بها اليوم: (أ) تحويل المادة إلى طاقة والطاقة إلى مادة؛ (ب) الانشطار الذري؛ (ج) تصنيع الأقمار الصناعية؛ (د) المحركات النفاثة؛ (ه) الأشياء المعتادة في الحياة اليومية مثل التلفاز.

الإنسان أكثر من مجرد جسد به مخ.

وماذا عن الحاسب الآلي الذي تم تصميمه بناءً على الحاسب البشري: المخ والجهاز العصبي البشري. كل هذه الأمور تصورها، وآمن بها، ونفذها أشخاص ذوو توجهات ذهنية إيجابية! الآلات التي تعمل بسرعة الضوء، 186300 ميل في الثانية! الآلات التي تستطيع إجراء آلاف العمليات الحسابية في الثانية الواحدة مع إمكانية تحديد وتصويب الأخطاء التي تقع هي نفسها بها! تلك الآلات التي صارت واقعاً لأن مخترعوها وضعوا بها دوائر كهربية تعمل على نحو مشابه للنشاط الكهربي للجهاز

العصبي الموجود بجسدك. وبهذا تكون إجابتنا هي:

إن ما يؤمن به عقل المرء ويتصوره هو ما يستطيع العقل تحقيقه مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي!

لكن لا توجد آلة أو جهاز من اختراع البشر يضاهي في روعته ذلك الحاسب البشري الذي تمتلكه: مخك وجهازك العصبي، بكل ما فيهما من قوة للنشاط الكهربي.

إن الإنسان أكثر من مجرد جسد به مخ.

أنت عقل له جسد، عقل يملك، ويتأثر كذلك بقوى معروفة وأخرى مجهولة! عقل مكون من جزأين: العقل الواعي والعقل الباطن.

تركز حديثنا في هذا الفصل على مفهوم العقل الباطن، وقدراته، والقوى المعروفة والمجهولة التي تؤثر عليه. لكن ماذا عن العقل الواعي؟ إنه لا يقل في الأهمية. وسوف تقرأ عنه المزيد في الفصل التالي بعنوان ... شيء آخر إضافي!

إن لم يعطك ما قرأت إلى الآن فكرة عن الكيفية التي يمكنك بها إدارة المقبض المناسب أو الضغط على الزر السليم لكي تحصل على ما تريد من تلك الآلة التي تمتلكها، عليك بمواصلة استكشاف قوى عقلك. وسيعينك على ذلك مجموعة الإرشادات رقم 4 ... وشيء آخر إضافي!

مجموعة الإرشادات رقم 4: أفكار مهمة للمراجعة

1. أنت عقل له جسد. وجسدك آله كهربية. ومخك يعد أعجوبة كهربية في حد ذاته.

2. عقلك مكون من جزأين: العقل الواعي والعقل الباطن. وهما يعملان جنباً إلى جنب.

3. "الإيحاء التلقائي الواعي" و"الإيحاء الذاتي" مصطلحان مترادفان، وهما يحملان معنى معاكساً لمعنى "الإيحاء التلقائي"، الذي في حقيقته عبارة عن نشاط غير واعٍ. يعمل الإيحاء التلقائي على إرسال رسائل إلى العقل الواعي وأجزاء الجسم المختلفة. إن العقل الباطن هو المكان الذي توجد به عاداتنا وذاكرتنا والمعايير الأخلاقية التي لا يمكن المساس بها الخاصة بسلوكياتنا، إلخ.

4. يوماً تلو الآخر أصير أفضل وأفضل في كل جانب. مثل هذه العبارات التوكيدية حين يتم تكرارها بصورة متكررة وبسرعة وبكل عاطفة تؤثر على العقل الباطن وتجعله يستجيب لها. لقد استطاع بيل ماكول اكتساب الثروة من خلال استخدام الإيحاء الذاتي.

5. لقد كان اكتشاف كو الأعظم هو: يمكنك استخدام الإيحاءات الإيجابية الصحية كي تساعد نفسك. كما أنه بمقدورك منع الإيحاءات السلبية المضرة عن نفسك.

6. تعلم استخدام الإيحاء المناسب لكي تؤثر في الآخرين. تعلم كيف توظف الإيحاء التلقائي المناسب. وحين تفعل ذلك ستملك كلاً من: الصحة البدنية والعقلية والأخلاقية، والسعادة والنجاح.

7. بإمكانك تحقيق ما تريد إن تحليت بالتوجه الذهني الإيجابي وآمنت بقدرتك.

8. الرسائل المقنعة الخفية: عليك بتبني منهج التوجه الذهني الإيجابي.

9. يشع مخك الطاقة على صورة موجات مخية. وهذه الطاقة هي قوة يمكنك بها التأثير على شخص أو شيء آخر.

10. إن القدر القليل من المعرفة قد يضر. اعمل على استكشاف قوى عقلك. وحين تدخل إلى عالم الظواهر النفسية الغامضة الخطير، دع د. جوزيف بانكس راين يكن مرشدك.

يوماً تلو الآخر، وبفضل من الله، أصير أفضل وأفضل في كل جانب، من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

الفصل 5

...شيء آخر إضافي

هل سبق أن حاولت قصارى جهدك، ومع ذلك فشلت؟

ربما تكون قد فشلت لأنه كان ينقصك شيء آخر إضافي كنت بحاجة إليه كي يجلب لك النجاح الذي كنت تسعى إليه. تقول أحد حكم إقليدس: "إن الكل مساوٍ لمجموع أجزائه، وفي نفس الوقت أعظم من أي جزء منفرد من أجزائه". يمكن أن ينطبق هذا القول على كل نتيجة أو إنجاز. وبالمثل يكون الجزء أصغر من الكل. ولهذا السبب من المهم أن تضيف كل الأجزاء المهمة حتى يكتمل الكل الذي تسعى لتحقيقه.

إن التوجه الذهني السلبي هو أحد المسببات الرئيسية للفشل. قد تكون جاهلاً بالحقائق والقوانين والقوى الكونية. وقد تكون واعياً بها لكنك لا تطبقها للوفاء بحاجة معينة. قد لا تعلم كيف تؤثر على القوى المعروفة والمجهولة أو تستخدمها أو تسيطر عليها أو تتناغم معها .

حين تسعى لتحقيق النجاح متحلياً بالتوجه الذهني الإيجابي، واصل المحاولة. فقط واصل البحث حتى تجد ذلك الشيء الإضافي. إن الفشل يكون من نصيب هؤلاء الذين حين يقابلون بأول هزيمة يتوقفون عن محاولة إيجاد ذلك الشيء الإضافي الذي ينقصهم.

إن التوجه الذهني السلبي هو أحد المسببات الرئيسية للفشل.

يكون الأمر سهلاً حين تعرف ما هو الشيء الإضافي الذي ينقصك وتعرف كيف تحصل عليه! إن أعطيت الطفل أحجية، فقد لا يتمكن من حلها. لكن إذا واصل المحاولة

وتعلم كيف يحلها، فسيكون بإمكانه حلها في سرعة شديدة. أنت لست طفلاً، لكن ربما تكون أمامك العديد من ألغاز الحياة التي تود أن تحلها. وبإمكانك حلها كلها بصورة أكثر سهولة بالاستعانة بالتوجه الذهني الإيجابي. على سبيل المثال، كتب أحد كتاب الأغاني أغنية لكنه عجز عن نشرها. اشتراها جورج إم كوهان ثم أضاف لها ذلك الشيء الإضافي. لقد أضاف لها ثلاث كلمات فقط وهي: هيب هوب هوراي!

أجرى توماس إديسون أكثر من عشرة آلاف تجربة قبل أن يتمكن من اختراع المصباح الكهربي. لكن عقب كل هزيمة كان يواصل البحث عن ذلك الشيء الإضافي إلى أن وجد ضالته. وحين صار المجهول معلوماً له، تمكن من تصنيع أعداد لا حصر لها من المصابيح الكهربية. كل ما كان ضرورياً هو تطبيق القوانين الكونية التي لطالما كانت موجودة والتي لم يلحظ أحد من قبل أنه يمكن تطبيقها على اختراع بعينه.

هناك العديد من العقاقير التي تعالج الأمراض وتقي منها. لكن في وقت بعينه قد لا تكون هذه العقاقير معروفة. لم يكن العقار الذي يقي من الإصابة بشلل الأطفال معروفاً إلى أن استخدم د. جوناس إدوارد سولك القوانين الكونية التي لم تكن مطبقة من قبل بواسطة الأطباء من أجل الوقاية من هذا المرض الرهيب.

قد تستطيع ربح مليون دولار من خلال تطبيق أحد معادلات النجاح. وإذا خسرت أموالك، فسيكون بمقدورك أن تربح مليوناً أخرى، بل وأكثر من ذلك! كل هذا شريطة أن تعرف المعادلة وأن تطبقها. افترض أنك لم تستطع التعرف على المعادلة التي مكنتك من تحقيق المليون الأولى، في هذه الحالة ستفشل في تحقيق المليون الثانية لأنك ستكون قد حدت عن مبادئ النجاح القابلة للتطبيق. وفي محاولتك الثانية قد تكون بحاجة لعمل بعض التعديلات كي تغير من الظروف. لكن المبادئ الأساسية ستظل كما هي.

ليس حجم ذلك الشيء الإضافي هو ما يهم، بل جودته.

لقد نجح أورفيل وويلبور رايت في الطيران لأنهما أضافا ذلك الشيء

الإضافي! اقترب كثير من المخترعين من اختراع الطائرة قبل الأخوين رايت. وقد استخدم الأخوان رايت نفس المبادئ التي استخدمها الآخرون من قبلهما. لكنهما أضافا، شيئاً إضافياً. وبهذا خرجا بمزيج جديد مكنهما من النجاح في الوقت الذي فشل فيه الآخرون. كان هذا الشيء الإضافي بسيطاً للغاية. لقد أرفقا بجسم الطائرة جنيحات إضافية متحركة ذات تصميم خاص على طرفي جناحي الطائرة أتاحت للطيار أن يتحكم في الطائرة ويحافظ على توازنها. وهذه الجنيحات هي أسلاف الجنيحات الحديثة الموجودة بطائرات اليوم.

ستلاحظ وجود قاسم مشترك بين كل قصص النجاح تلك. ففي كل مرة كان المكون السحري هو تطبيق أحد القوانين الكونية المعروفة بالفعل لكن مهملة التطبيق. وهذا هو ما صنع الفارق. لذلك، إذا كنت تقف على أبواب النجاح دون أن تقدر على اجتيازها، فحاول أن تضيف شيئاً إضافياً. ليس ضرورياً أن يكون هذا الشيء عظيماً. إن كل ما كان ضرورياً لتحقق الأغنية النجاح هو إضافة ثلاث كلمات لا أكثر. وكل ما كان ضرورياً لكي تطير الطائرة بنجاح بعد أن فشل في ذلك الآخرون هو تلك الجنيحات الصغيرة. ليس حجم ذلك الشيء الإضافي هو ما يهم، بل جودته.

لماذا حكمت المحكمة العليا بأن ألكسندر جراهام بيل هو من اخترع الهاتف؟

ادعى أشخاص كثيرون أنهم اخترعوا الهاتف قبل ألكسندر جراهام بيل. ومن بين هؤلاء الذين يحملون براءات اختراع سابقة كل من جراي وإديسون ودولبير وماكدوناف وفاندر ويد وريز. كان فيليب ريز هو الشخص الوحيد الذي شارف على تحقيق النجاح. لكن ما صنع الفارق كان مجرد حركة بسيطة بالمفك لا أكثر. فلم يكن ريز يعلم أنه لو كان قد أدار المفك لفة واحدة، لكان قد استطاع تحويل التيار المتقطع إلى تيار متواصل. وعندها كان قد حقق النجاح!

وقد أقرت المحكمة العليا بالولايات المتحدة الأمريكية بما يلي:

من الجلي أن ريز كان يعلم ما يجب فعله كي ينقل الصوت من خلال الكهرباء، حيث إنه قال في الورقة الأولى: "حين يتم إنتاج اهتزازات، في أي مكان وبأي وسيلة، ذات تموجات مماثلة لتموجات أي نغمة أو مجموعة من النغمات، عندئذٍ سنتلقى نفس النغمات أو مجموعات النغمات كما لو كانت قد قيلت لنا بصورة مباشرة".

وقد أقرت المحكمة أيضاً بما يلي:

لقد اكتشف ريز كيفية إعادة إنتاج النغمات الموسيقية، لكنه لم يفعل شيئاً أكثر من هذا. لقد كان باستطاعته الغناء عبر الجهاز الذي اخترعه، لكنه لم يستطع التحدث. وقد اعترف بهذا الأمر من البداية للنهاية.

وكما في حالة الأخوين رايت كان الشيء الإضافي الذي أضافه بيل بسيطاً نسبياً. لقد تحول من استخدام التيار المتقطع إلى التيار المتواصل، وهو الشيء الوحيد الذي كان قادراً على إعادة إنتاج الصوت البشري. إن نوعي التيار هذين يأتيان من نفس المصدر، وهو التيار المباشر. إن التيار "المتقطع" يعني حدوث فترات سكون بسيطة. وعلى وجه التحديد قام بيل بإبقاء دائرة التيار مفتوحة بدلاً من أن يقطعها على فترات متقطعة كما فعل ريز. وقد انتهت المحكمة في حكمها إلى ما يلي:

لم يفكر ريز في الأمر مطلقاً، كما فشل في نقل الحديث البشري عن بعد. لكن بيل فعل هذا، بكل نجاح. وفي ظل هذه الظروف فإن المحكمة مقتنعة بأن ما فعله ريز كان توقعاً لاكتشاف بيل. إن السير على نهج ريز كان سيعني الفشل، أما السير على نهج بيل فيعني النجاح. إن الفارق بين الاثنين هو الفارق بين النجاح والفشل. لو كان ريز قد واصل العمل لربما كان باستطاعته إيجاد سبيل للنجاح، لكنه توقف وفشل. أما بيل فقد واصل العمل وتمكن من تحقيق نتائج ناجحة.

لقد بث فيه مرشده روح النجاح. لقد تمكن آر جي ليتورنو، صانع المعدات الثقيلة المستخدمة في تجريف الأراضي، من تحفيز آلاف الأشخاص من خلال خطبه التحفيزية. وفي كثير من خطبه كان يشير إلى "مرشده" الذي كثيراً ما يساعده ويحفزه على العمل. لم يتلقَ ليتورنو إلا قدراً يسيراً من التعليم، لكنه استطاع تنفيذ أعمال هندسية فذة مدهشة.

حين عمل ليتورنو كمقاول من الباطن أثناء تنفيذ سد هوفر في نيفادا، خسر الكثير من المال لأنه واجه أثناء الحفر طبقات متتالية من الصخور. كانت تكلفة الحفر عبر هذه الصخور تفوق ما تنبأ به من قبل حين قدر العمل بصورة مبدئية. لذا فقد أفلس وهو يحاول الوفاء بالعقد الذي ينفذه.

لكن بدلاً من الجلوس في استكانة والرثاء لحاله، تحول ليتورنو إلى الدعاء. لكن كيف؟ لقد عبر عن امتنانه، عميق امتنانه، لما تبقى لديه: جسد صحيح، يدان قويتان، عقل قادر على التفكير، وشيء آخر إضافي. يقول ليتورنو: "وسط ساعات الكرب عرفت أن أكبر مرشد وداعم لي هو الله. ومنذ ذلك الحين وأنا أستعين بالله في حياتي الشخصية والعملية. إنني أدين له بكل ما أملك، كل ما أملك".

عمل نابليون هيل مع ليتورنو لمدة ثمانية عشر شهراً، وقد أتيحت له الفرصة ليلاحظه عن قرب. وقتها كان ليتورنو قد صار خطيباً محفزاً شهيراً. لقد كرس جزءاً كبيراً من وقته للسفر في أرجاء البلاد في طائرته الخاصة، كي يقدم للناس رسالته: "إنه لشيء رائع أن تستعين بالله". وفي إحدى الليالي، حين كان الرجلان يركبان الطائرة عائدين إلى منزليهما بعد إلقاء إحدى الخطب في نورث كارولاينا، حدث أمر مثير.

فبعد أن أقلعت الطائرة بقليل نام ليتورنو. وبعد حوالي ثلاثين دقيقة رآه نابليون هيل يخرج دفتر ملاحظات صغير من جيبه، ثم يدون بعض العبارات به. وبعد هبوط الطائرة سأل نابليون هيل السيد ليتورنو عما إذا كان يتذكر أنه كتب شيئاً في دفتره.

أجاب ليتورنو: "كلا!" ثم أخرج دفتره من جيبه ونظر فيه. ثم قال: "وجدتها! لقد ظللت أبحث عن هذا لشهور عديدة! ها هو حل إحدى المشكلات التي كانت تمنعني من إكمال إحدى الآلات التي أعمل عليها".

حين تأتيك لمحة من الإلهام، عليك بتدوينها! قد يكون هذا هو الشيء الإضافي الذي تبحث عنه. إننا نؤمن بأن الاستعانة بالله تنبع في أساسها من العقل الباطن. كما نؤمن بأنك يجب أن تغرس في نفسك عادة تدوين أي لمحة من الإلهام تأتي من عقلك الباطن إلى عقلك الواعي.

لقد طور ألبرت أينشتاين نظريات عميقة ومعقدة حيال الكون وقوانين الطبيعة التي تحكمه. ومع هذا فقد كان يستخدم أبسط وسيلة اخترعها الإنسان، وأكثرها أهمية كذلك، وهي القلم الرصاص وقطعة الورق. لقد دون كل ما لديه من أسئلة وإجابات. ستتمكن أنت أيضاً من تنمية قواك العقلية حين تتعلم كيفية تنمية عادة توجيه الأسئلة لنفسك، وحين تتعلم كيفية تنمية عادة استخدام الورقة

والقلم الرصاص لتدون ما لديك من أسئلة وأفكار وإجابات.

كان من المستبعد أن يتمكن أينشتاين وغيره من العلماء من الوصول لنظرياتهم الناجحة تلك دون التعلم من المعارف المسجلة الخاصة بعلماء الرياضيات وغيرها من المجالات الذين سبقوهم. كما أنه من المستبعد أن يكون أينشتاين أقدم على المحاولة وإجراء التجارب دون أن يكون مدفوعاً من داخله للبحث عن المبادئ الكونية، وذلك بعد أن نمى بداخله عادة الانخراط في التفكير والفعل. هل تعرف أي مفكر عظيم، أو شخص حقق إنجازاً، لا يقوم بتدوين الأفكار التي تتوالى على عقله؟

تعلم التفكير الإبداعي من المفكرين المبدعين. لقد حفز كتابا Your Creative Power و Applied Imagination للكاتب ألكس إف. أوزبورن، من شركة الدعاية باتون، بارتون، دورشتاين، وأوزبورن، مئات الآلاف من البشر على الانخراط في التفكير الإبداعي. لكن الأهم من ذلك هو أن هؤلاء الأشخاص صاروا متحمسين للقيام بالأفعال الإيجابية البناءة. إن التفكير لا يكون إبداعياً إلا إذا تبعه الفعل.

هل تعرف أي مفكر عظيم، أو شخص حقق إنجازاً، لا يقوم بتدوين الأفكار التي تتوالى على عقله؟

لقد كان أوزبورن، شأن الكثير من المفكرين المبدعين، يستخدم الورقة والقلم الرصاص كأداة عمله المفضلة. وحين كانت تخطر له فكرة كان يدونها على الفور. ومثل غيره من العظماء الناجحين كان يخصص وقتاً للتفكير والتخطيط والدراسة.

لقد كان أليكس أوزبورن يقر بحقيقة واضحة حين قال: "كل شخص لديه قدرات إبداعية، لكن معظم الناس لا يعرفون كيف يستخدمون قدراتهم".

إن طرق العصف الذهني الخاصة بأوزبورن، والمشروحة في كتابه الذي تسهل قراءته Applied Imagination ، يتم استخدامها في قاعات المحاضرات بالكليات والمصانع ومكاتب الشركات ودور العبادة والنوادي وفي المنازل. إن طريقة العصف الذهني، كما طورها أوزبورن، هي طريقة سهلة

للغاية يقوم فيها شخصان أو أكثر باستخدام خيالهما من أجل الخروج بأفكار من العقل الباطن إلى العقل الواعي وذلك في سبيل حل مشكلة بعينها. تتم كتابة الأفكار بنفس سرعة خطورها على عقول المشاركين. غير مسموح بالحكم على الأفكار إلا بعد الوصول إلى عدد كبير منها. وفي وقت لاحق يتم تصفية الأفكار والحكم عليها لتحديد مقدار قيمتها وفعاليتها.

تقوم كلية لا سال في فيلادلفيا، والكثير من الجامعات في جميع أنحاء البلاد، بتدريس دورات دراسية متكاملة في التفكير الإبداعي والتي تتضمن الطرق التي استخدمها المفكرون المبدعون في مختلف مجالات العمل والصناعة.

ولقد كان هذا التفكير الإبداعي هو ما مكن د. إلمر جيتس من اختراع العديد من الأشياء التي جعلت من العالم مكاناً أفضل. لقد كان د. جيتس معلماً وفيلسوفاً وعالماً نفسياً وعالماً ومخترعاً أمريكياً عظيماً. وخلال حياته قام بتطوير مئات من المخترعات والاكتشافات في مختلف مجالات الفنون والعلوم.

لقد كان يقوم بالتفكير الإبداعي من خلال "الجلوس لتدوين الأفكار".

أثبتت لنا حياة د. جيتس ذاته أن طرقه في بناء العقل والجسد يمكن أن تحفظ للإنسان صحته الجسمانية وأن تزيد من قدرات عقله. يتذكر نابليون هيل كيف أنه ذهب ذات مرة، مسلحاً بخطاب تعريف من أندرو كارنيجي، لزيارة د. جيتس في معمل تشافي تشيس. وحين وصل نابليون هيل قالت له سكرتيرة د. جيتس: "آسفة، لكن ... غير مسموح لي أن أزعج د. جيتس الآن".

"كم من الوقت سأنتظر إلى أن تتاح لي الفرصة لمقابلته؟" هكذا سألها نابليون هيل.

أجابته: "لا أعلم، لكن قد يستغرق الأمر ثلاث ساعات".

"هل تمانعين في إخباري بالسبب وراء عدم استطاعتك إزعاجه؟".

ترددت للحظة ثم قالت: "إنه جالس لتدوين الأفكار".

ابتسم نابليون هيل وقال: "ماذا يعني هذا المصطلح، الجلوس لتدوين الأفكار؟".

أجابت ابتسامته بابتسامة مماثلة وقالت: "ربما يكون من الأفضل أن تدع د. جيتس يشرح الأمر لك. إنني لا أعرف كم من الوقت سيستغرق الأمر، لكن لا مانع من أن تنتظره. إذا كنت تفضل أن تأتي مرة ثانية، فسأعمل على تحديد موعد دقيق من أجلك".

قرر السيد هيل أن ينتظر. وقد كان قراراً حكيماً. فما تعلمه لاحقاً كان يستحق الانتظار. ها هو هيل يخبرنا بما جرى بعد ذلك:

حين دخل د. جيتس أخيراً إلى الحجرة وقامت السكرتيرة بتقديمي إليه، أخبرته مازحاً بما قالت له السكرتيرة. وبعد أن قرأ خطاب التعريف الموقع من أندرو كارنيجي أجابني بلطف: "هل تود رؤية المكان الذي أجلس فيه لتدوين الأفكار ومعرفة كيفية الوصول إليها؟".

قادني إلى حجرة صغيرة ذات جدران عازلة للصوت، موضوع بها طاولة وكرسي. وعلى الطاولة كانت هناك مجموعة من دفاتر الأوراق وعدد من الأقلام الرصاص، ومفتاح لتشغيل وإطفاء الإضاءة.

وأثناء حوارنا سوياً أوضح لي د. جيتس أنه حين يكون عاجزاً عن الوصول إلى حل لإحدى المشكلات فإنه يذهب إلى هذه الحجرة ويغلق الباب وراءه، ويجلس ثم يطفئ الضوء وينخرط في تركيز شديد. لقد كان يطبق مبدأ النجاح الخاص بالانتباه المقصود، بحيث يطلب من عقله الباطن أن يمده بإجابة مشكلة محددة، بغض النظر عن نوعها. في بعض الأحيان يتعذر العثور على أية أفكار، وفي أحيان أخرى تنساب الأفكار على الفور إلى عقله. وفي بعض الأوقات قد يحتاج لفترة تصل إلى ساعتين حتى تبدأ الأفكار في الظهور. وبمجرد تبلور الفكرة في عقله، يقوم بإضاءة الحجرة ويشرع في كتابتها على الورق.

لقد قام د. جيتس بتنقيح وإتقان أكثر من مائتي براءة اختراع قام علماء آخرون بابتكارها، لكنهم فشلوا في إتمامها وهم قريبون للغاية من النجاح. لقد كان قادراً على أن يضيف ذلك المكون الناقص، ذلك الشيء الإضافي. وكانت طريقته في عمل ذلك هي أن يبدأ بفحص طلبات التقدم الخاصة ببراءات الاختراع ثم يطلع على الرسوم الخاصة بها إلى أن يجد نقطة الضعف، ذلك الشيء الإضافي

الذي ينقص. كان يأتي بنسخة من طلبات التقدم والرسوم الخاصة بكل اختراع للحجرة، وبينما هو في جلسة الأفكار كان يركز على إيجاد حل لمشكلة بعينها.

وحين طلب نابليون هيل من د. جيتس أن يوضح مصدر النتائج التي كان يحصل عليها أثناء جلسة تدوين الأفكار، أعطاه التفسير التالي: "إن مصادر الأفكار كلها هي ما يلي:

1. المعارف المختزنة في العقل الباطن والمكتسبة من واقع خبرات الفرد وملاحظاته وتعليمه.

2. المعارف الجمعية التي كونها الآخرون بنفس الصورة، والتي ينتقل قدر كبير منها من خلال التخاطر.

3. مخزن الحكم والمعارف الكونية العظيم المختزنة فيه كافة المعارف والحقائق، والذي قد يتم الوصول إليه عبر العقل الباطن.

"وحين أجلس لتدوين الأفكار قد تأتيني الأفكار من مصدر واحد أو أكثر من هذه المصادر. إن كانت هناك مصادر أخرى متاحة للأفكار، فأنا لا أعرفها".

لقد وجد د. إلمر جيتس الوقت كي يركز ويفكر أثناء بحثه عن ذلك الشيء الإضافي. لقد كان يعلم على وجه التحديد ما كان يبحث عنه. وقد تبع هذه المعرفة بالفعل الإيجابي!

اسأل نفسك: «لماذا؟» تمتع بقوة الملاحظة. فكر! ثم بادر بالفعل!

في الفصل 7 سنناقش كيف يكون بمقدورك "تعلُم أن ترى" وذلك حتى يسهل عليك البحث عن ذلك الشيء الإضافي. لكن اعلم أنك أثناء بحثك قد تفشل. لكن حين تفشل قد تنجح في اكتشاف شيء أعظم. اسأل نفسك: "لماذا؟". تمتع بقوة الملاحظة. فكر! ثم بادر بالفعل!

في رأيي ينبغي أن يحتوي كل منزل على مجموعة من الكتب الدينية وكتب الحكمة، والقواميس،

ودائرة معارف. وهذه الأمور قد تساعدك أيضاً أثناء بحثك عن ذلك الشيء الإضافي.

لست بحاجة للشعور بالخزي

لأنك فاشل

مثل كريستوفر كولومبوس

ابحث في الموسوعة البريطانية وسوف تجد قصة ممتعة شيقة خاصة بكريستوفر كولومبوس. درس كولومبوس علم الفلك والهندسة وعلم وصف الكون في جامعة بافيا. وقد عملت أشياء مثل كتاب ماركو بولو، ونظريات علماء الجغرافيا والتقارير والتقاليد الخاصة بالملاحين، إلى جانب الأعمال الفنية والحرفية المصنوعة في بلدان غير أوروبية والتي ألقتها أمواج البحر على الشاطئ، على استثارة خياله.

وتدريجياً صار مقتنعاً عبر السنين، من خلال التفكير الاستقرائي، أن الكرة الأرضية مستديرة. وبعد أن وصل إلى هذه النتيجة صار مقتنعاً، من خلال التفكير الاستنباطي، بأنه يمكن الوصول إلى القارة الأسيوية من خلال الإبحار غرباً من أسبانيا كما فعل ماركو بولو حين سافر إليها شرقاً. تولدت بداخله رغبة متقدة بأن يثبت نظريته. وقد سعى للحصول على الدعم المالي والسفن والرجال كي يستكشف المجهول وأن يجد ذلك الشيء الإضافي.

وقد بادر بالفعل! لقد ركز تفكيره على هدفه. وعلى مدار 10 سنوات كان يشارف على الحصول على العون المنشود. لكن خداع الملك له... واستخفاف رجال الحكومة به وتشكيكهم فيه... وعدم تصديق بعض الرجال الذين كانوا يريدون مساعدته في البداية لكنهم رفضوا فعل ذلك في اللحظات الأخيرة بسبب تشكيك مستشاريهم العلميين فيما يقول... كل هذه الأمور جلبت عليه الهزيمة تلو الهزيمة. لكنه واصل المحاولة.

وفي العام 1492 تلقى المساعدة التي لطالما سعى إليها ودعا من أجلها! وفي أغسطس من ذلك العام أبحر غرباً صوب الهند والصين واليابان. كان على الدرب السليم، في الاتجاه الصائب.

أنت تعرف بقية القصة بالطبع. فبعد أن رسا على شواطئ جزر الكاريبي، عاد إلى أسبانيا حاملاً الذهب والقطن وطيور الببغاء والأسلحة العجيبة والنباتات الغامضة وفصائل غير معروفة من الطيور والحيوانات، وعدداً من السكان الأصليين. لقد ظن أنه حقق هدفه ووصل إلى بعض الجزر الهندية. لكنه في الحقيقة فشل. إنه لم يصل إلى آسيا. لكن كولومبوس، دون أن يعي ذلك، وجد شيئاً آخر! عالماً جديداً!

قد تفشل، مثل كريستوفر كولومبوس، في الوصول إلى أهدافك الكبرى، أو الحصول على ما تتحرق شوقاً لاقتنائه. وقد تفشل مثله في الوصول إلى جهة بعيدة في عالم المجهول. لكنك قد تكتشف شيئاً آخر إضافياً، شيئاً يساوي في قيمته ثروات الأمريكتين. وقد تكون أنت أيضاً، مثله تماماً، نموذجاً يحتذي به من يأتون من بعدك، نموذجاً يحفز الناس على المضي في الاتجاه السليم، في المسار الصائب، وأن يواصلوا قهر المجهول حتى يحققوا أهدافهم القيمة مثلما حققت أنت أهدافك. وعلى غرار كولومبوس فإن لديك الوقت والقدرة على التفكير. كما يمكنك المثابرة مثله حاملاً توجهاً ذهنياً إيجابياً من أجل تحقيق أهدافك المحددة الكبرى، وأن تجد ذلك الشيء الإضافي كذلك.

لست بحاجة للشعور بالخزي لأنك فاشل مثل كريستوفر كولومبوس.

قد تكون أنت أيضاً، نموذجاً يحتذي به من يأتون من بعدك، نموذجاً يحفز الناس على المضي في الاتجاه السليم.

... وشيء آخر إضافي! كيف يمكنك تطبيق هذا المبدأ؟ ينبغي أن تكون الآن في موضع يمكنك من استخلاص المبادئ من الأمثلة التي تقدم لك وذلك حتى يمكنك تدبرها واستيعابها واستخدامها. ونحن نتفق مع الأدميرال إتش جي ريكوفر في معنى الكلمات التالية التي وردت على لسانه:

من بين المهندسين الشباب الذين نجري لهم الاختبارات نجد أن قليلاً منهم فقط هم من تلقوا تدريباً

شاملاً على مبادئ وأساسيات الهندسة، لكن معظمهم حفظوا كميات من الحقائق وحسب... هذه الحقائق أسهل في التعلم من المبادئ لكنها تصير غير ذات فائدة دون تطبيق المبادئ. وبمجرد اكتساب أحد المبادئ فإنه يصير جزءاً من الفرد لا ينفصل عنه مطلقاً. ويمكن أن تطبق هذا المبدأ على أي مشكلة جديدة من نوعها كما أنه لا يصير بالياً مثلما تبلى الحقائق في هذا المجتمع دائم التغير... 1

تعلم المبادئ. ثم طبقها. إن لم تكن تحقق تقدماً مرضياً على سبيل تحقيق أهدافك، ابحث عن ذلك الشيء الإضافي! قد يكون معروفاً أو مجهولاً. لكنك ستجده إذا أخذت الوقت الكافي للدراسة والتدبر والتخطيط والبحث عنه.

لا يمكن لهذا الفصل أن يصير مكتملاً دون الإشارة إلى قوة العادة الكونية. إن استخدام قوة العادة الكونية هو أحد مبادئ النجاح السبعة عشر.

إن مفهوم قوة العادة الكونية سهل الفهم، حيث إنه ذلك الاسم الذي نطلقه على أية قوة عملية لأي مبدأ أو قانون، طبيعي أو كوني، معلوم أو مجهول.

يمكن تعريف قوة العادة الكونية ببساطة على أنها: استخدام القوانين الكونية، سواء كانت معلومة أو مجهولة لك.

مثال على ذلك نقول إنه من السهل أن نتفهم أنه حين يسقط جسم ما على الأرض، فإن هذا يحدث بفعل تطبيق قانون الجاذبية. ولهذا السبب، إذا أردت أن يسقط أحد الأجسام من على ارتفاع معين، فأنت تستخدم قوة العادة الكونية. وفي هذا المثال تحديداً هي قانون الجاذبية.

لكن قانون الجاذبية أو أي قانون غيره ليس في حد ذاته قوة. ومع ذلك فإنك حين تستخدم المبدأ، سيتم تسخير القوة وفق القانون الكوني.

وعلى هذا يكون الانشطار الذري، وكل اختراع، وكل معادلة كيميائية، وكل ظاهرة نفسية، وكل فعل ورد فعل، سواء كان جسمانياً أو عقلياً أو روحياً، هو نتيجة استخدام القانون الطبيعي. فوراء كل

نتيجة يقف سبب. وتتحقق النتائج من خلال استخدام قوة العادة الكونية.

ومجدداً نؤكد على أن الإنسان هو عقل ذو جسد. وأن بإمكانه التفكير. ومن خلال التفكير يتعلم كيف يستخدم قوة العادة الكونية. وهذا الفكر هو ما يمكنه من تحويل أفكاره إلى حقائق.

إن المبدأ ليس مستعصياً على الفهم، ففي عام 1905 أعلن ألبرت أينشتاين للعالم عن معادلته الشهيرة: الطاقة = الكتلة × مربع سرعة الضوء. هذه المعادلة تفسر العلاقة بين المادة والطاقة. فحين تقترب المادة من سرعة الضوء يطلق عليها اسم طاقة، وحين تنخفض السرعة إلى الصفر تظل مادة كما هي.

وبهذا نرى أن معادلة أينشتاين ترمز إلى أحد قوانين قوة العادة الكونية. ومن خلال فهم وتطبيق هذه المعادلة استطاع الإنسان تحويل المادة إلى طاقة والطاقة إلى مادة، وأن يستخدم قوة الذرة من أجل أغراض بناءة مثل إنارة مدن بأكملها وتشغيل السفن بل وأمور يومية عادية مثل توليد الحرارة للطبخ.

... شيء آخر إضافي، الآن يمكننا أن نرى أنه لأن المادة والطاقة هما في حقيقة الأمر نفس الشيء، فإن كل شيء في هذا الكون مترابط.

هل لديك مشكلة؟ هذا أمر طيب! سوف تتعلم في الفصل التالي كيف تكيف العديد من الدروس التي تعلمتها في هذا الفصل مع حياتك. وحينها ستكون قادراً على التعامل بنجاح مع أية مشكلات يتسبب فيها القانون الكوني الخاص بالتغيير والذي، شأن غيره من قوانين الطبيعة، يعد نتيجة لقوة العادة الكونية.

مجموعة الإرشادات رقم 5: أفكار مهمة للمراجعة

1. ... شيء آخر إضافي. ماذا يعني المبدأ المهم المذكور في هذا الفصل لك، وكيف يمكنك تطبيقه؟

2. إن فشلت من قبل في أحد مساعيك، هل يمكن أن يكون السبب وراء ذلك هو افتقادك لذلك الشيء الإضافي، ذلك المكون البسيط اللازم لاكتمال توليفة النجاح؟

3. إن الكل مساوٍ لمجموع أجزائه لكنه أعظم من أي جزء من أجزائه. هل هناك أية أجزاء ناقصة تمنعك من تحقيق النجاح؟

4. إن الفارق البسيط بين الفشل والنجاح هو في الغالب ذلك الشيء الإضافي. كلمات بسيطة تضاف لأغنية، جنيحات متحركة صغيرة، لفة بسيطة بالمفك.

5. هل تستعين بالله في كل ما تفعل؟

6. استخدم أبسط وأهم أداة تم اختراعها على الإطلاق، الورقة والقلم، وذلك لكي تدون لمحات الإلهام وقت حدوثها.

7. كيف يختلف أسلوب العصف الذهني عن أسلوب "الجلوس لتدوين الأفكار"؟ ما قيمة كل واحد منهما؟

8. استخدم مبدأ الانتباه المقصود لتحقيق النجاح.

9. لا تخشَ أن يصيبك الفشل مثل كريستوفر كولومبوس.

10. هل رسخت في داخلك عادة تعلم المبادئ الأساسية، أم تكتفي بحفظ الحقائق وحسب؟

11. هل تفهم الحقائق والمبادئ الأساسية التي وردت في عبارة الأدميرال إتش جي ريكوفر، وتستطيع تطبيقها في خبراتك الخاصة؟

من بين المهندسين الشباب الذين نجري لهم الاختبارات نجد أن قليلاً منهم فقط هم من تلقوا تدريباً شاملاً على مبادئ وأساسيات الهندسة، لكن معظمهم حفظوا كميات من الحقائق وحسب... هذه

الحقائق أسهل في التعلم من المبادئ لكنها تصير غير ذات فائدة دون تطبيق المبادئ. وبمجرد اكتساب أحد المبادئ فإنه يصير جزءاً من الفرد لا ينفصل عنه مطلقاً. ويمكن أن تطبق هذا المبدأ على أي مشكلة جديدة من نوعها كما أنه لا يصير بالياً مثلما تبلى الحقائق في هذا المجتمع دائم التغير...

لست بحاجة للشعور بالخزي لأنك فاشل مثل كريستوفر كولومبوس.

الجزء 2

خمسة قنابل ذهنية للهجوم على النجاح

الفصل 6

هل لديك مشكلة؟ هذا أمر طيب!

إذن لديك مشكلة؟ هذا أمر طيب! لماذا؟ لأن الانتصارات المتتالية على مشكلاتك هي الدرجات التي ترتقيها على سلم النجاح. فمع كل انتصار تصير أكثر حكمة ومكانة وخبرة. أنت تصير أكبر وأفضل وأكثر نجاحاً في كل مرة تقابل فيها بمشكلة ثم تتعامل معها وتقهرها مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي.

توقف وفكر في الأمر للحظة. هل تعرف ولو موقفاً واحداً تَحقق فيه إنجاز حقيقي في حياتك أو حياة أي شخص في التاريخ، ولم يكن ذلك نتيجة مشكلة قابلتها أنت أو ذلك الفرد؟

كل شخص لديه مشكلات. والسبب وراء ذلك هو أنك وكل شيء آخر في هذا الكون في عملية تغيير مستمرة. فالتغيير هو القانون الطبيعي الذي لا يفلت من قبضته أحد. لكن المهم بالنسبة لك هو أن نجاحك أو فشلك في مواجهة التحديات التي تقابلك إنما يعتمد على توجهك الذهني.

إن نجاحك أو فشلك في مواجهة التحديات التي تقابلك إنما يعتمد على توجهك العقلي.

بإمكانك توجيه أفكارك والسيطرة على مشاعرك، وبذا تتحكم في توجهك. بإمكانك أن تختار ما إذا كان توجهك سيكون إيجابياً أم سلبياً. يمكنك أن تحدد ما إذا كنت ستستخدم أو تسيطر على أو تتوافق مع أو تتأثر بالتغيرات التي ستحدث في نفسك وبيئتك. إن بإمكانك تشكيل مصيرك بيديك. فحين تواجه تحديات التغيير حاملاً توجهاً ذهنياً إيجابياً، ستتمكن من حل كل مشكلة تواجهك بذكاء.

كيف يمكنك مواجهة المشكلات مستعيناً بالتوجه العقل الإيجابي؟ إن كنت تعرف وتؤمن بالعنصر الأساسي الأول الخاص بالتوجه الذهني الإيجابي: الله رحيم بنا على الدوام، عندئذٍ ستتمكن من استخدام الصيغة التالية بفعالية من أجل مواجهة كافة مشكلاتك:

حين تواجهك مشكلة تحتاج لحل، وبغض النظر عن مدى تعقيدها:

1. اطلب العون من الله. اطلب من الله أن يلهمك بالحل الصائب.

2. خصص وقتاً للتدبر بغرض الوصول لحل لمشكلتك. تذكر أن كل محنة تحمل في طياتها بذور فائدة مساوية أو أعظم قدراً، وذلك لمن يتحلون بالتوجه الذهني الإيجابي.

3. حدد المشكلة. حللها، وعرفها بصورة دقيقة.

4. قل لنفسك بكل حماس: "هذا أمر طيب!".

5. اسأل نفسك أسئلة محددة، على غرار:

(أ) ما الأمر الطيب في هذه المشكلة؟

(ب) كيف يمكنني تحويل هذه المحنة إلى فائدة مساوية أو أعظم قدراً، أو كيف يمكنني تحويل نقطة الضعف تلك إلى نقطة قوة؟

6. واصل البحث عن إجابات لهذه الأسئلة حتى تجد إجابة واحدة نافعة على الأقل.

إن المشكلات التي ستواجهك تنتمي، بصورة عامة، إلى أنواع ثلاثة: مشكلات شخصية: عاطفية أو مادية أو عقلية أو أخلاقية أو بدنية؛ ومشكلات عائلية، ومشكلات خاصة بالعمل أو الحياة المهنية. ولأن المشكلات الشخصية هي أكثر المشكلات التي تواجهنا إلحاحاً، نود أن نخبرك بقصة رجل واجه

بعضاً من أصعب المشكلات التي يمكن أن يواجهها إنسان. وبينما تقرأ قصته، انظر كيف استعان بالتوجه الذهني الإيجابي كي يحل كل مشكلة واجهته حتى حقق الانتصار الساحق في نهاية المطاف.

لقد واجه تحدي التغيير مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي بينما كان في سجن ليفنوورث. ولد هذا الرجل فقيراً. وأثناء مرحلة الدراسة الابتدائية كان يعمل ببيع الجرائد وتلميع الأحذية داخل وحول حانات ساحل سياتل كي يساعد والدته على تغطية نفقاتها. وفي وقت لاحق عمل كخادم على إحدى سفن الشحن في ألاسكا وذلك في شهور الصيف. وبعد الانتهاء من دراسته بالمرحلة الثانوية في سن السابعة عشرة ترك المنزل. ثم صار فرداً من جماعة المتشردين الرحل وهام على وجهه بين جنبات البلاد متنقلاً بواسطة عربات السكك الحديدية.

كان رفاقه رجالاً غلاظ القلوب. أمضى وقته في المقامرة ومرافقة الرعاع، رجال يطلق عليهم اسم "فيلق الحدود"، كما رافق الجنود المرتزقة والفارين من العدالة والمهربين ولصوص الماشية وأشباههم. كما انضم لقوات بانشو فيلا في المكسيك. يقول تشارلي وارد: "لا يسعك أن تكون قريباً من هذه العمليات المخالفة للقانون دون أن تصير على علم بها، حتى لو لم تشترك فيها بشكل مباشر. كانت غلطتي هي التواجد مع رفاق السوء. إن خطيئتي الكبرى كانت مرافقة أشخاص طالحين".

من وقت لآخر كان يربح مبلغاً كبيراً من المال من وراء المقامرة، لكنه سرعان ما كان يخسره. وفي النهاية ألقي القبض عليه بتهمة تهريب المخدرات. تمت محاكمته وحكم عليه بالسجن. ومع هذا ظل تشارلي وارد يؤكد طيلة حياته على براءته من هذه التهمة التي دخل السجن بسببها.

كان عمر تشارلي وارد أربعة وثلاثين عاماً حين دخل سجن ليفنوورث. لم يكن قد دخل السجن من قبل على العكس من رفاقه. وقد شعر بالسخط الشديد. وقد أقسم أنه لا يمكن لسجن مهما كان حصيناً أن يقيد حريته، وبدأ البحث عن سبيل للهرب من سجنه.

ثم حدث شيء ما! لقد اختار تشارلي أن يغير من توجهه من السلبية إلى الإيجابية. لقد واجه التحدي مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي. شيء في داخله جعله يتوقف عن العداء وأن يصير أفضل

سجين بين جدران السجن. ومن هذه اللحظة تغير مجرى حياته ليصير في صالحه. فمن خلال هذا التغير البسيط من التفكير السلبي إلى التفكير الإيجابي بدأ تشارلي وارد في استعادة زمام حياته.

لقد غير اتجاه شخصيته العدوانية. لقد سامح الضباط الفيدراليين الذين ورطوه في هذه القضية. كما توقف عن الشعور بالسخط حيال القاضي الذي حكم عليه بالسجن.

لقد نظر بتمعن إلى تشارلي وارد في الماضي، وقطع على نفسه عهداً بأن يتجنب ذلك المظهر الشرير في المستقبل. لقد بدأ في البحث عن طرق يخفف بها من فترة عقوبته في السجن.

أولاً سأل نفسه عدداً من الأسئلة. ولأول مرة في حياته كشخص بالغ وجد الإجابة في الكتب، خاصة الكتب الدينية. وهكذا انغمس في القراءة بينما كان يجلس في زنزانته. ومنذ ذلك الحين، وإلى وقت وفاته عن عمر يناهز الثالثة والسبعين، لم يتوقف عن القراءة كل يوم بحثاً عن الإلهام والإرشاد والعون.

ولأنه غير توجهه، وبالتالي سلوكه، فقد بدأ يحظى باستحسان مسئولي السجن. وفي أحد الأيام أخبره أحد الموظفين بأن أحد المساجين العاملين بمحطة الكهرباء كان سيطلق سراحه بعد ثلاثة أشهر. لم يكن تشارلي وارد يعرف الكثير عن الكهرباء، لكن كانت هناك كتب عن الكهرباء في مكتبة السجن. لذا قام بدراستها وتعلم ما يمكن أن تقدمه له الكتب.

وفي نهاية فترة الثلاثة أشهر كان تشارلي مستعداً. ثم تقدم لنيل الوظيفة. شيء ما في سلوكه ولهجته جعل نائب مدير السجن يعجب به. كان هذا الشيء هو الجدية والإخلاص الباديان بفعل توجه تشارلي وارد الإيجابي. وبالفعل حصل على الوظيفة!

ولأنه واصل الدراسة والعمل متحلياً بالتوجه الذهني الإيجابي، سرعان ما صار تشارلي وارد هو المشرف على محطة كهرباء السجن بأكملها، مع مائة وخمسين رجلاً تحت إمرته. ولقد حاول أن يحفز كل واحد منهم على أن يستفيد أفضل استفادة من الموقف.

كل شخص يعاني من مشكلات. لكن من يتحلون بالتوجه الذهني الإيجابي يحولون المحن إلى فرص

مساوية أو أعظم قدراً.

حين دخل هيربرت هيوز بيجلو، رئيس شركة براون آند بيجلو من سانت بول بمينيسوتا، سجن ليفنوورث بتهمة التهرب من ضريبة الدخل، عقد تشارلي وارد صداقة معه. بل إنه في الحقيقة تكبد العناء كي يحفز بيجلو على أن يتوافق مع بيئته الجديدة. وقد قدر السيد بيجلو صداقة تشارلي ومساعدته له، وحين شارفت مدة عقوبته على الانتهاء قال لتشارلي: "لقد كنت عطوفاً معي. حين تخرج من السجن تعالَ إلى سانت بول، وسوف أعطيك وظيفة هناك".

بعدها بخمسة أسابيع تم إطلاق سراح تشارلي، والذي اتجه إلى سانت بول. وكما وعد، منحه السيد بيجلو وظيفة. لقد تم تعيينه كعامل براتب قدره 25 دولاراً أسبوعياً. ولأن تشارلي عمل متحلياً بالتوجه الذهني الإيجابي، صار كبيراً للعمال في غضون شهرين. وبعد عام صار مشرفاً. وفي النهاية تمت ترقية تشارلي لمنصب نائب الرئيس والمدير العام. وحين توفي السيد بيجلو ترأس تشارلي شركة براون آند بيجلو، وقد استمر في منصبه هذا إلى أن توفي بعدها بسنوات عديدة. وتحت إدارة تشارلي ارتفعت المبيعات من أقل من ثلاثة ملايين دولار إلى ما يزيد على الخمسين مليون دولار سنوياً. وقد صارت براون آند بيجلو من كبرى الشركات في مجالها.

وبفضل توجه تشارلي الإيجابي ورغبته في مساعدة الأقل حظاً في الحياة، حظي هو نفسه براحة البال والسعادة والحب وأفضل الأشياء في الحياة. وبفعل مرسوم رئاسي، استعاد تشارلي كافة حقوقه كمواطن وذلك تقديراً لحياته التي يحتذى بها. إن من يعرفونه يقدرونه أعلى درجات التقدير، كما أنهم يجدون أنفسهم مدفوعين لمساعدة الآخرين.

من أكثر الأفعال الغريبة التي تستحق الثناء التي أقدم عليها هي قيامه بتوظيف ما يزيد على خمسمائة رجل وامرأة من الخارجين من السجون. لقد استكملوا فترة إعادة تأهيلهم في ظل دعمه وتحفيزه الصارم المتفهم. إنه لم ينسَ مطلقاً أنه كان نزيلاً لأحد السجون في يوم ما. وقد كان يرتدي شريطاً في سوار يده يحمل رقمه حين كان بالسجن، وذلك كرمز لعدم نسيانه للأمر.

لقد حُكم على تشارلي وارد بالسجن. لكن هذا كان أمراً طيباً! لماذا؟ فمن يعرف ما كان ليحدث لتشارلي لو أنه استمر على الطريق الذي كان عليه قبل ذلك. لكنه في السجن واجه تحدي التغيير.

وهناك تعلم أن يستخدم التوجه الذهني الإيجابي كي يحل مشكلاته الشخصية. لقد جعل عالمه عالماً أفضل. لقد صار أكبر وأفضل. لا أحد سيعرف عدد الأشخاص المحتاجين الذين دعوا الله لينعم على تشارلي من أجل استجابته لهم:

لقد كنت عارياً فكسوتني، وكنت مريضاً فعُدتني. لقد كنت سجيناً فحررتني.

لحسن الحظ لا يواجه الجميع مشكلات مثل تلك المشكلات القاسية التي توجب على تشارلي وارد مواجهتها وحلها. لكن هناك درساً آخر يمكن تعلمه من وراء قصة تشارلي وارد، إلى جانب قيامه بتغيير توجهه من السلبية إلى الإيجابية. فكما تذكر قال تشارلي: "إن خطيئتي الكبرى كانت مرافقة أشخاص طالحين". إن التوجهات السلبية معدية، والعادات السيئة معدية كذلك. لينظر كل واحد منا إلى رفاقه ويحرص على أن يكونوا على أعلى مستوى ممكن. من أكبر الخدمات التي يمكن أن يسديها المرء للأطفال هي أن يحفزهم على أن يحفزوا أنفسهم على اختيار النوع السليم من الأصدقاء والرفاق. تذكر:

الرذائل وحش طلعته بغيضة

لا يحتاج المرء إلا لأن يراه حتى يكرهه؛

لكن مع تكرار رؤيته يصير وجهه مألوفاً،

نتحمله في البداية، ثم نشفق عليه، ثم نعتنقه.

من القوى الأخرى التي يجب على كل إنسان أن يكافحها، والتي إذا لم يتحلَ المرء بالتوجه الذهني الإيجابي حيالها يكون من الممكن أن تسبب له الدمار على المستوى البدني والأخلاقي والعقلي، هي قوة الرغبة الجنسية. فهي من أكبر التحديات التي تواجه المرء! وكل شخص لديه القدرة على أن يختار لنفسه أن يستخدم قوة الرغبة الجنسية العاتية إما في الخير وإما في الشر. وكل شخص عليه أن يكافح المشكلات التي تنشأ عن هذه الرغبة.

بإمكانك تحويل الرغبة الجنسية إلى فضيلة أو رذيلة. من أعظم الهبات التي منَّ الله علينا بها هي الرغبة في التناسل. والجنس هو وسيلة التناسل. وهو قوة حقيقية! ومثل غيره من القوى، يمكن أن يستخدم في الخير أو في الشر.

إن الجنس وظيفة في جسم الإنسان يحكمها العقل، الباطن والواعي. وهي غريزة موروثة. إن الأعضاء التناسلية التي خلقها الله لنا ليست في حد ذاتها مصدراً لأي مشكلة. بل إن الشيء البسيط الوحيد الذي يصنع بدوره فارقاً عظيماً ما بين استخدام غريزة الجنس في الخير أو في الشر هو التوجه الذهني.

إن عاطفة الجنس الغريزية تعد واحدة من أعتى قوى العقل الباطن. ويمكن ملاحظة تأثير قوتها الدافعة قبل مرحلة المراهقة بفترة طويلة. وهذه القوة تمتزج مع غيرها من القوى العاطفية الدافعة الأخرى وتعززها.

وحين تدخل هذه الغريزة في صراع مع إرادة العقل الواعي، تميل قوة الخيال، والتي تؤثر على عاطفة الجنس، إلى الانتصار ما لم يستخدم العقل الواعي قواه لكي يؤثر على ويستخدم ويكبح أو يتناغم مع قوى العقل الباطن. لديك القدرة على الاختيار. لذا اختر بحكمة، مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي. حول الرغبة الجنسية إلى فضيلة! وبهذا تنتصر على واحدة من أعظم المشكلات التي قد تواجهها في حياتك الشخصية. وبهذه الصورة ستصير أفضل من النواحي البدنية والعقلية والأخلاقية.

ما الفضائل السبع؟ إن الفضيلة تعني كل فعل أو نشاط أخلاقي، السمو الأخلاقي، الاستقامة، البسالة، الطُهر. والفضائل السبع هي: التعقل، الجلد، الاعتدال، العدالة، الإيمان، الأمل، الإحسان.

1. التعقل: وهو القدرة على تهذيب والتحكم في الذات بواسطة قوى العقل.

2. الجلد: وهو قوة العقل التي تمكن المرء من مواجهة الخطر أو تحمل الألم أو المحن بكل شجاعة. وهو يعني التحلي بالقدرة على الاحتمال حتى يتمكن الفرد من مواجهة ما يخيفه أو ينفر منه أو أن

يتحمل الصعاب التي تنطوي عليها المهمة المناطة به. هذه الفضيلة تعني ضمناً النصر. ومن مرادفاتها العزم والعزيمة والتصميم والشجاعة.

3. الاعتدال: وهو اعتياد التوسط في إرضاء الشهوات والمشاعر.

4. العدالة: وهي المبدأ الخاص بالتعامل بإنصاف أو توخي الحق. كما أنها تتوافق مع مبدأ آخر هو مبدأ النزاهة.

5. الإيمان بالله.

6. الأمل: وهو الرغبة الممزوجة بتوقع الحصول على ما هو مرغوب، أو الإيمان بأنه من الممكن الحصول عليه.

7. الإحسان: ونعني به حب كافة البشر بوصفهم إخوة لك. وهذه الفضيلة تركز على عمل الخير والرغبة في العطاء وتفهم الآخر بكل تسامح.

كيف تقوم بتحويل قوة الجنس إلى كل ما هو خير جميل؟ يمكنك الحصول على إجابة شافية وافية إذا عقدت العزم على البحث عنها بعد قراءتك ودراستك لهذا الكتاب. فستتحقق النتائج المرجوة حين تستوعب المبادئ الواردة به وتطبقها على حياتك الخاصة.

لكن على المرء أن يكتسب المعرفة بنفسه. قد تكون الاقتراحات التالية مفيدة لك أثناء بحثك عن الإجابة بينما تقرأ:

1. أبقِ عقلك مركزاً على الأشياء التي تريدها، ولا تركز تفكيرك على الأشياء التي لا ترغبها. هذا يعني أن تركز عقلك على الأهداف المرغوبة على المدى القصير والمتوسط والبعيد. ستتحلى غريزة الجنس الموجودة في العقل الباطن بالصبر حين تعلم أن لديها الأمل في أن تقوم بإتمام مهمتك في الحياة. إن الفتى الواقع في الحب والذي يخطط للزواج لن يعاني من أي مشكلات تسببها له غريزة الجنس، على العكس مما لو لم يكن يخطط لزواج.

2. لو كانت الزيجات تتم في سن صغيرة، فلن يكون لدينا إلا القليل من المشكلات المتعلقة بالغريزة الجنسية. إن المهمة الأساسية في الحياة، وهي التناسل، سيتم الوفاء بها من خلال الزواج، لكن من الأفضل أن يكون الزواج مبنياً على الحب وليس الغريزة الجنسية وحسب.

3. عش حياة متوازنة تملؤها الأمانة والصراحة.

4. سخر طاقتك في أمور إيجابية بناءة، فسيبقيك هذا منشغلاً ويشغل فكرك ويستهلك أي طاقة فائضة لديك.

5. طور لديك "الشغف الرائع". ركز على الدروس المستفادة من الفصل 15.

6. اعمل على تطبيق المبادئ التي وردت في الفصلين 2 و 7 في حياتك.

7. اختر البيئة التي تساعدك على تنمية أفضل ما لديك حيال أهدافك.

8. اختر مجموعة من المحفزات الذاتية كي تقوم بعمل الإيحاء الذاتي الذي تظن أنه سيساعدك. احفظها عن ظهر قلب. اجعلها جزءاً من نفسك بحيث تومض من عقلك الباطن إلى عقلك الواعي بوصفها إيحاءات تلقائية حين تكون هناك حاجة لذلك.

ليست كل المشكلات التي تواجه المرء في حياته الشخصية على هذا القدر من الصعوبة. ففي كثير من الأحيان يكون كل ما تحتاج إليه للتعامل مع إحدى المشكلات الطارئة هو التفكير بسرعة والتكيف مع الموقف ثم إلقاء نظرة ثانية على الموقف المسبب للمشكلة. وفي أغلب الأحيان لا يحتاج الأمر سوى فكرة واحدة، يتبعها الفعل، كي تحول الفشل إلى نجاح.

لا يحتاج الأمر سوى فكرة واحدة، يتبعها الفعل، لكي تنجح حين يفشل الآخرون. في عام 1939 في نورث ميتشيجان أفينيو بشيكاغو ، في المنطقة التي تعرف في

وقتنا هذا باسم ذا ماجنيفيسنت مايل، كان الطلب شحيحاً للغاية على المكاتب المستأجرة. فكثير من المباني كان بها أدوار كاملة خالية: فالمبنى الذي كان نصفه مستأجر كان يعد صاحبه رجلاً محظوظاً. كان عاماً سيئاً للعمل وكان التوجه الذهني السلبي مخيماً على سوق العقارات بشيكاغو كالسحابة. وكان من المعتاد سماع عبارات على غرار: "لا جدوى من الإعلان، فلا أحد معه مال للاستئجار"، أو "ما الذي بإمكاننا فعله؟ ليس بوسعنا محاربة القدر"، وفي وسط هذه الصورة الكئيبة جاء مدير لأحد المباني حاملاً توجهاً ذهنياً إيجابياً. لقد كانت لديه فكرة، وقد تبعها بالفعل.

في أغلب الأحيان لا يحتاج الأمر سوى فكرة واحدة، يتبعها الفعل، كي تحول الفشل إلى نجاح.

تم تعيين هذا الرجل من قبل شركة نورث ويسترن ميوتيوال لايف إنشورانس لكي يدير أحد المباني الضخمة في نورث ميتشيجان أفينيو والذي كانت الشركة قد حصلت عليه نظير رهن عقاري لم يتم سداده. وحين تولى هذا الرجل المسئولية كانت نسبة عشرة بالمائة فقط من المبنى هي المستأجرة. وفي غضون عام واحد كان المبنى مستأجراً بأكمله، مع وجود قائمة انتظار طويلة للمستأجرين الراغبين في استئجار وحداته. ما السر؟ لقد تقبل المدير الجديد مشكلة الطلب المنعدم على المكاتب بوصفها تحدياً، وليست مصيبة لا مفر منها. وإليك ما فعله كما ورد في الحوار الذي أجريناه معه.

كنت أعلم على وجه الدقة ما كنت أريد. كنت أريد أن يتم تأجير المبنى بأكمله لمجموعة من المستأجرين الممتازين المحترمين.كنت أعلم أنه في ظل الظروف الحالية فإنه على الأرجح لن يتم تأجير المبنى حتى سنوات عديدة قادمة. ولهذا عرفت أنه لا يوجد أمامنا ما قد نخسره، بل إننا قد نربح الكثير من خلال ما يلي:

1. سأسعى لاستقطاب المستأجرين المحتملين الذين أختارهم.

2. سأثير خيال كل مستأجر محتمل منهم. وسأعرض عليه أجمل المكاتب في مدينة شيكاغو.

3. سأعرض عليه هذه المكاتب بسعر لا يفوق السعر الذي يدفعه في مكتبه حالياً.

4. وأكثر من ذلك، سأتحمل مسئولية العقد الحالي، شريطة أن يدفع لنا نفس الإيجار الشهري بموجب عقد مدته عام واحد.

5. وإلى جانب كل ذلك سأعرض عليه القيام بعملية إعادة كاملة لديكورات المكتب دون تحمل أي كلفة. سأستعين في ذلك بمهندسين معماريين مبدعين ومصممين داخليين وأعيد تصميم المكاتب الموجودة بالمبنى كي تتناسب والذوق الخاص بكل مستأجر جديد.

وقد فكرت فيما يلي:

1. إن لم يتم تأجير المكتب في خلال السنوات القليلة القادمة، فلن نتلقى أي دخل من وراء هذه المكاتب. لذا لا يوجد أمامنا ما قد نخسره من وراء هذه الترتيبات المذكورة أعلاه. قد ينتهي بنا الحال في نهاية العام دون تحقيق أي دخل، لكننا وقتها لن نكون في موقف أسوأ مما لو وقفنا عاجزين دون تصرف. بل إن موقفنا سيصير أفضل وذلك لأننا وقتها سنكون قد أرضينا المستأجرين الذين سيواصلون استئجار مكاتبنا للأعوام القادمة، وهو ما سيعود علينا بمبالغ عالية.

2. إضافة إلى ذلك، من المعتاد أن يتم تأجير المكاتب بموجب عقد إيجار مدته عام واحد. وفي أغلب الأحيان ستكون هناك أشهر قليلة متبقية من مدة العقد القديم الخاص بالمستأجر الجديد. ولهذا لا يعد تحمل القيم الإيجارية لهذه العقود بمثابة مخاطرة كبيرة.

3. إذا قرر المستأجر إخلاء المكتب بنهاية العام، فسيكون من السهل أن نعيد تأجير المكتب المؤثث بصورة جيدة لمستأجر آخر بعده. وبهذا لن يكون المبلغ الذي أنفق على إعادة تزيين وتجديد ديكورات المكتب قد ضاع، حيث إنه سيزيد من قيمة المبنى ككل.

كانت النتائج مذهلة. فكل مكتب أعيد تزيينه بدا أجمل من ذلك الذي سبقه. كان المستأجرون متحمسين لذلك الأمر لدرجة أنهم أنفقوا مبالغ إضافية على عملية التزيين. وفي إحدى المرات قام أحد المستأجرين بإنفاق مبلغ 22000 دولار إضافي على عملية إعادة التصميم.

وهكذا مع نهاية العام صار المبنى مستأجراً بالكامل بعد أن كانت نسبة عشرة بالمائة مستأجرة منه فقط مع بدايته. لم يرد أي من المستأجرين أن يترك المكتب بعد انتهاء عقد الإيجار. كانوا سعداء بمكاتبهم الجديدة ذات التصميمات الحديثة. لم نقم برفع قيم الإيجارات بعد انتهاء عقود إيجار العام الأول، وهو ما أكسبنا سمعة حسنة دائمة.

نود منك أن تفكر في هذه القصة. ها هو رجل قابل مشكلة عويصة إلى أقصى حد. لقد كان مسئولاً عن مبنى ضخم، وفي مقابل كل مكتب مستأجر منه كان يوجد تسعة مكاتب تحتاج للتأجير. ومع هذا، فقد استطاع في خلال عام أن يؤجر المبنى كله. إلى جواره مباشرة وعلى امتداد شارع ذا ماجنيفيسنت مايل كانت هناك العشرات من المباني شبه الخالية.

كان الفارق بالطبع يكمن في التوجه الذهني الذي كان يتعامل كل مدير مبنى من خلاله مع المشكلة. فبينما قد يقول أحدهم: "لدي مشكلة، هذا أمر بشع!" يقول آخر: "لدي مشكلة، هذا أمر طيب!".

إن الشخص الذي يعرف أن كل مشكلة تحوي فرصة، ومن ثم يمعن النظر بحثاً عن العناصر الطيبة الموجودة هو الشخص الذي يفهم المعنى الحقيقي للتوجه الذهني الإيجابي. إن الشخص الذي يطور فكرة ناجحة ثم يتبع ذلك بالفعل سيتمكن من تحويل أي فشل إلى نجاح.

مع الوقت يتكرر نفس النمط: المشكلات والصعاب تتحول إلى أفضل الأمور التي حدثت لنا، شريطة أن نترجمها إلى مميزات.

وكما تلاحظ فإن المشكلة التي واجهها مدير هذا المبنى حدثت أثناء فترة الكساد. كانت الأحوال في عام 1939 لا تزال صعبة، وذلك حين حل المشكلة. لكن كانت هناك أوقات أصعب من ذلك بكثير.

إن المشكلات الاقتصادية التي واجهتها الأمة والعالم كله نشأت في الأساس من الكساد. وفترات الكساد تحدث بسبب دورات الحياة الاقتصادية في أمة واحدة أو عدد من الأمم. لكن ليس من الضروري أن يجلس المرء في سكون. ليس من المفترض أن نجلس في سكون تاركين تقلبات الاقتصاد تعصف بنا وتحركنا كالدمى. بإمكانك مواجهة مشكلة تقلبات الاقتصاد والتغلب عليها بذكاء. وحين تفعل هذا، فسوف تجني ثروة عظيمة.

اصنع ثروة أو حقق هدفك من خلال تفهم الدورات والاتجاهات. منذ سنوات عديدة قدم بول ريموند، نائب الرئيس المسئول عن القروض في أمريكان ناشونال بانك آند تراست كومباني في شيكاغو، خدمة كبيرة لعملاء البنك. لقد أرسل لكل واحد منهم نسخة من كتاب ديوي وداكين Cycles . ونتيجة لذلك حقق الكثير من هؤلاء العملاء ثروات ضخمة. لقد عرفوا وفهموا نظرية دورات واتجاهات الاقتصاد. والبعض منهم سيكون من ضمن هؤلاء الذين لن يخسروا ثرواتهم بغض النظر عن التغيرات والتقلبات الاقتصادية.

إن إدوارد آر ديوي، والذي شغل منصب مدير مؤسسة دراسة دورات الاقتصاد لسنوات عديدة، يوضح لنا أن كل كائن حي، سواء كان شخصاً أو شركة أو أمة، ينمو حتى يصل للبلوغ، ثم يستقر، ثم يموت. لكن ما يساوي ذلك في الأهمية هو أنه يقدم حلاً يمكنك كفرد من أن تفعل شيئاً حيال ذلك الأمر، بغض النظر عن اتجاه الاقتصاد أو دورته الحالية. بإمكانك مواجهة تحدي التغيير بنجاح. بإمكانك تغيير دورة الاقتصاد بما يتناسب معك ومع مصالحك، بغض النظر عن الدورة العامة للاقتصاد، وذلك من خلال بث روح جديدة ودماء جديدة وأفكار جديدة وأنشطة جديدة.

لقد توقع حدوث ركود واستعد لتحقيق النجاح. قبل أن تتحدث الصحف عن فترة الركود الاقتصادي التي بدأت في أواخر عام 1957، بادر أحد عملاء البنك بالفعل. لقد سعت مؤسسته لتولي المزيد والمزيد من الأعمال بكل حماس، في ظل توجه ذهني إيجابي. في عام 1958 حققت الشركة زيادة في الأرباح قدرها 30 بالمائة مقارنة بالعام السابق الذي كانت الزيادة فيه 25 بالمائة. أما القطاع الصناعي ككل فقد كان في مرحلة ركود.

أحياناً قد ينتج عن تقلبات الاقتصاد مشكلات لا تؤثر على صناعة كاملة أو أمة بأكملها، لكنها تؤثر على شركة بعينها وحسب. هذه المشكلة أيضاً من الممكن توقعها ومواجهتها. راقب النمو المتواصل للعديد من الشركات الأمريكية، وذلك رغم أن السير المفترض للأحداث قد يوحي بأن هذه الشركات لابد لها أن تنمو حتى البلوغ ثم تستقر ثم تنهار وتموت. من الأمثلة البارزة على هذا شركة إي آي دو بونت نيمورز وشركاه.

لقد واجهوا التحديات بروح جديدة ودماء جديدة وأفكار جديدة وأنشطة جديدة. لا حاجة بنا للتأكيد على أن شركة إي آي دو بونت نيمورز وشركاه قد واصلت النمو. لكن ما هو السبب وراء هذا النجاح؟ لماذا لم تسر وفق الدورة الطبيعية بحيث تنمو حتى البلوغ ثم تستقر ثم تموت؟

لقد واجهت دو بونت التحدي بروح جديدة ودماء جديدة وأفكار جديدة وأنشطة جديدة. لقد واجه مدراؤها هذه المشكلة بتوجه ذهني إيجابي وعزم لا يلين على التغلب عليها. لقد واصلوا البحث، ويقومون بعمل اكتشافات جديدة على الدوام، ويطورون منتجات جديدة ويحسنون من المنتجات القديمة. إنهم يضخون دماء جديدة في إدارة الشركة كما يدرسون ويحسنون طرق المبيعات الخاصة بهم.

فلتتعلم من نجاحهم!

يمكن لمالك إحدى الشركات الصغيرة، أو حتى بإمكانك أنت كفرد أن تدرس تجربتهم. بإمكانك استيعاب وتطبيق المبادئ المستخدمة من قبل هذه المؤسسة الضخمة. أنت أيضاً بإمكانك أن تحقق النمو من خلال تبني أفكار جديدة والتحلي بروح جديدة ودماء جديدة وأنشطة جديدة. بإمكانك تحويل فترات الركود إلى فترات ازدهار. يمكنك أن تكون مختلفاً! وبينما يظل الآخرون قابعين في ركود، تحقق أنت النمو والازدهار!

إن العديد من القصص التي قرأتها وستقرؤها في هذا الكتاب تؤكد على أنه "إذا كانت لديك مشكلة، فهذا أمر طيب!"، وهو أمر طيب لو أنك تعلمت أن ترى كيفية تحويل المحنة إلى بذور لفرصة مساوية أو أعظم قدراً. قد لا تتمكن من رؤية المبدأ بعد، لكن الفصل التالي قد يساعدك على ذلك.

مجموعة الإرشادات رقم 6: أفكار مهمة للمراجعة

1. هل لديك مشكلة؟ هذا أمر طيب! لماذا؟ لأنك تصير أكبر وأفضل وأكثر نجاحاً في كل مرة تقابل فيها بمشكلة ثم تتعامل معها وتقهرها مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي.

2. كل شخص يعاني من مشكلات. لكن من يتحلون بالتوجه الذهني الإيجابي يحولون المحن إلى فرص مساوية أو أعظم قدراً.

3. إن توجهك الذهني هو الذي يحدد مدى نجاحك أو فشلك في مواجهة المشكلات التي تفرضها عليك تحديات التغيير.

4. بإمكانك التحكم في أفكارك والسيطرة على مشاعرك وتشكيل مصيرك بيدك من خلال تفهم واستيعاب وتطبيق المبادئ التي يمكن أن تنطبق عليك والموجودة في هذا الكتاب.

5. الله رحيم بنا على الدوام!

6. حين تواجهك مشكلة: (أ) اطلب العون من الله، (ب) فكر، (ج) حدد المشكلة، (د) حللها، (ه) تبنَّ التوجه الذهني الإيجابي واقتنع بأن "هذا أمر طيب!"، (و) ثم غير المحنة إلى بذور لفائدة أعظم.

7. يعد تشارلي وارد مثالاً بارزاً لرجل استطاع مواجهة تحديات التغيير بنجاح. استعد لمواجهة تحديات التغيير من خلال تنمية التوجه الذهني الإيجابي بداخلك.

8. غريزة الجنس تعد من أعظم تحديات التغيير. حول تلك الغريزة إلى فضيلة.

9. الفضائل السبع هي: التعقل، الجلد، الاعتدال، العدالة، الإيمان، الأمل، الإحسان. يوضح لك هذا الكتاب كيفية تفهم وتطبيق هذه الصفات في حياتك.

10. يمكن لفكرة جيدة واحدة متبوعة بالفعل أن تحول الفشل إلى نجاح.

هل لديك مشكلة؟ هذا أمر طيب! حيث إنها بذرة لفائدة أعظم لمن يتحلون بالتوجه الذهني الإيجابي.

الفصل 7

تعلم أن ترى

ولد جورج دابليو كامبل مصاباً بالعمى.

"إعتام ثنائي لعدسة العين"، هذا هو المصطلح الذي استخدمه الطبيب لوصف حالته.

نظر والد جورج إلى الطبيب في عدم تصديق وقال: "هل هناك شيء يمكن فعله؟ هل ستفيده أي عملية جراحية؟".

أجابه الطبيب: "كلا، ففي حدود علمنا الآن لا يوجد سبيل لعلاج هذه الحالة".

لم يكن باستطاعة جورج كامبل أن يرى، لكن حب والديه وإيمانهما جعلاه يحيا حياة ثرية. وحين كان طفلاً صغيراً لم يكن يعرف أنه ينقصه شيء.

وفي يوم من الأيام، بينما كان جورج في السادسة من عمره، حدث أمر ما عجز عن فهمه. ففي ظهيرة أحد الأيام بينما كان يلعب مع أحد الصبيان، نسي ذلك الصبي إعاقة جورج وألقى بالكرة نحوه وقال له: "احترس! ستصيبك الكرة!".

وبالفعل ارتطمت الكرة بجورج، ومنذ ذلك الحين لم تعد حياته كما كانت. لم يصب جورج بجرح، بل أصابته الحيرة. وفي وقت لاحق سأل جورج والدته: "كيف عرف بيل ما كان سيحدث لي قبل أن أعرفه أنا؟".

تنهدت والدته، فقد جاءت اللحظة التي لطالما خشيتها. الآن توجب عليها أن تخبر ولدها للمرة الأولى

بأنه أعمى، وإليك الطريقة التي عرفته بها:

قالت له في رفق وهي تمد يدها لتمسك إحدى يديه: "اجلس يا جورج. قد لا أكون قادرة على وصف الأمر لك، وقد لا تستطيع تفهم ما أعني، لكن دعني أحاول شرح الأمر لك بهذه الطريقة". ثم احتضنت إحدى يديه الصغيرتين في تعاطف وبدأت في عد أصابع يده.

"واحد – اثنان – ثلاثة – أربعة – خمسة. هذه الأصابع الخمس تشبه ما هو معروف لنا باسم الحواس الخمس". ثم بدأت في إمساك كل أصبع بين السبابة والإبهام بالتتابع بينما تواصل الشرح.

"هذا الأصبع الصغير خاص بالسمع، وهذا خاص باللمس، وهذا خاص بالشم، وهذا خاص بالذوق"، ثم ترددت قليلاً قبل أن تكمل قائلة: "وهذا خاص بالبصر. وكل واحدة من الحواس الخمسة، مثل كل أصبع من الأصابع الخمسة، ترسل إشارات للمخ".

ثم ثنت الأصبع الذي سمته "حاسة البصر" وربطته بحيث يظل ملاصقاً لراحة يد جورج.

ثم أوضحت الأمر قائلة: "جورج، أنت مختلف عن الأطفال الآخرين، لأنك تستطيع استخدام أربع حواس فقط، تماماً كما تستخدم أربعة أصابع: واحد - السمع، اثنان - اللمس، ثلاثة - الشم، أربعة - الذوق. لكنك لا تستطيع استخدام حاسة البصر". ثم أردفت برفق: "الآن أريد أن أريك شيئاً. قف".

وقف جورج. أمسكت أمه بالكرة وقالت له: "الآن، مد يدك كما لو كنت في سبيلك للإمساك بالكرة".

مد جورج يده، وبعد لحظة شعر بالكرة ترتطم بأصابعه. ضم أصابعه حولها بإحكام وأمسك بها.

قالت والدته: "رائع، رائع. لا أريدك أن تنسى مطلقاً ما فعلته لتوك. إن بمقدورك الإمساك بالكرة بأربعة أصابع بدلاً من خمسة يا جورج. وبالمثل أنت تستطيع أن تحظى بحياة كاملة سعيدة بأربع حواس بدلاً من خمسة، فقط إذا ركزت جهودك وواصلت المحاولة". لقد استخدمت والدة جورج صورة بلاغية لتوصيل الأمر لولدها، وهذه الصور البلاغية البسيطة تعد واحدة من أسرع السبل وأكثرها فعالية لتوصيل الأفكار بين الناس.

لم ينسَ جورج بعد ذلك اليوم عبارة "أربع أصابع بدلاً من خمسة". لقد مثلت هذه العبارة له رمزاً للأمل. وكلما كان يشعر بوهن في عزيمته بسبب إعاقته كان يستخدم هذا الرمز كمحفز لذاته. لقد صار نوعاً من الإيحاء الذاتي له. وفي أحيان كثيرة كان يواصل تكرار هذه العبارة "أربع أصابع بدلاً من خمسة". وفي أوقات الحاجة كانت العبارة تومض من عقله الباطن إلى عقله الواعي.

وقد وجد أن والدته كانت محقة. لقد استطاع أن يعيش حياة كاملة سعيدة بالأربع حواس التي يملكها وحسب.

لكن قصة جورج كامبل لم تنتهِ عند هذا الحد.

ففي منتصف السنة الأولى له بالمدرسة الثانوية أصيب الشاب بالمرض، وكان لزاماً عليه أن يذهب للمستشفى. وبينما كان جورج يتماثل للشفاء أخبره والده أنه تنامى إلى علمه أن العلم استطاع الوصول إلى علاج للحالة المرضية التي لديه. بالطبع كان هناك احتمال بالفشل، لكن احتمالات النجاح كانت تفوق احتمالات الفشل.

كان جورج يرغب بشدة في أن يرى لدرجة أنه كان مستعداً لتحمل مخاطر العملية الجراحية لكي يرى.

وعبر الأشهر الستة التالية تم إجراء أربع عمليات جراحية دقيقة عليه، اثنتان على كل عين. ولأيام طويلة ظل جورج راقداً في غرفة المستشفى المظلمة والضمادات تحيط بعينيه.

وفي النهاية جاء يوم نزع الضمادات. ببطء وحذر قام الطبيب بفك لفافات الشاش المحيطة برأس جورج وعينيه. كان هناك بصيص من الضوء.

لا يزال جورج كامبل من الناحية الفعلية أعمى!

وللحظة بغيضة واحدة رقد وهو يفكر. ثم سمع الطبيب وهو يتحرك إلى جوار الفراش. ثم وضع شيئاً

على عينيه.

سأله الطبيب: "الآن، هل تستطيع أن ترى؟".

رفع جورج رأسه ببطء من على الوسادة. تحول بصيص الضوء إلى لون، واللون إلى صورة، شكل.

"جورج!" هكذا تحدث صوت ما إلى جواره، كان يعرف هذا الصوت. إنه صوت والدته.

ولأول مرة عبر سنوات عمره الثمانية عشر استطاع جورج كامبل رؤية والدته. ها هي العينان المتعبتان، والوجه المتغضن، واليدان المتجعدتان المعقودتان لوالدته ذات الـ 62 عاماً. لكنها كانت أجمل مخلوق في عيني جورج.

لقد كانت في عينيه أشبه بالملائكة. سنوات الألم والصبر، سنوات التعليم والتخطيط، تلك السنوات التي كانت له فيها عيناً يرى من خلالها، ذلك الحب والعاطفة: كان هذا هو ما رآه جورج.

وإلى يومنا هذا لا يزال يقدر أول صورة رآها في حياته: والدته. وكما سترى فإنه تعلم أن يقدر حاسة البصر من واقع خبرته الأولى.

وهو يقول: "لا يمكن لشخص منا أن يتفهم معجزة البصر، ما لم يكن مضطراً للعيش بدونه".

الرؤية عملية تحتاج للتعلم. لكن جورج تعلم شيئاً آخر مفيداً للغاية لكل شخص مهتم بدراسة التوجه الذهني الإيجابي. إنه لن ينسى ذلك اليوم الذي شاهد فيه والدته وهي واقفة أمام فراشه بالمستشفى دون أن يعلم من هي، أو حتى ما هي، إلى أن سمعها تتحدث. يقول جورج: "إن ما نراه ما هو إلا تأويلات من قبل عقولنا. وعلينا أن ندرب عقولنا على تأويل ما تراه".

وهذه الفكرة يؤيدها العلم. يقول د. صامويل رينشو وهو يصف عملية الإبصار من الناحية العقلية: "إن الجزء الأكبر من عملية الإبصار لا يتم بواسطة العين. فالعين تشبه اليد حين نمدها للأمام لكي تمسك بأشياء ليس لها معنى وتجلبها للعقل. يقوم العقل بتحويل هذه 'الأشياء' إلى الذاكرة. وحين

يقوم العقل بعملية التأويل في ضوء عملية المقارنة، حينها فقط نبدأ في رؤية الشيء".

إن ما نراه ما هو إلا تأويلات من قبل عقولنا. وعلينا أن ندرب عقولنا على تأويل ما تراه.

كثيرون منا يقطعون دروب الحياة دون أن "يروا" سوى القدر اليسير من القوة والمجد المحيطين بنا. إننا لا نقوم بترشيح المعلومات التي تنقلها لنا العين من خلال العلميات العقلية للمخ بصورة سليمة. ونتيجة لذلك فنحن كثيراً ما ننظر إلى الأشياء دون أن نراها حقاً. إننا نتلقى انطباعات فيزيائية دون تفهم معناها بالنسبة لنا. بعبارة أخرى، نحن لا نسمح للتوجه الذهني الإيجابي بالعمل على الانطباعات التي ترسلها لنا مخاخنا.

هل حان الوقت لقيامك بفحص لقوة إبصارك العقلية؟ لا أعني هنا قوة الإبصار الفعلية، فهذا الأمر متروك لأطباء العيون المتخصصين. يمكن أن تتعرض قوة الإبصار العقلية، شأن قوة الإبصار الفعلية، للتشويه. وحين يحدث هذا فقد تتخبط وسط ضباب من المفاهيم المغلوطة... وبهذا تؤذي نفسك ومن حولك من غير داعٍ.

من أكثر مظاهر ضعف العين شيوعاً حالتان متناقضتان تماماً، قصر النظر وطول النظر. وهاتان أيضاً هما حالتا التشويه الأكثر شيوعاً اللتان تصيبان قوة الإبصار العقلية.

إن الشخص الذي يعاني من قصر في قوة الإبصار العقلية يميل لإغفال الأشياء والاحتمالات البعيدة. إنه يولي جل اهتمامه للمشكلات الحالية فقط ولا يرى الفرص التي يمكن أن تتاح له إن فكر وخطط بنظرة مستقبلية. إن لم تضع الخطط وتحدد الأهداف وتضع الأساس للمستقبل، فأنت ممن يعانون من قصر في قوة الإبصار العقلية.

وعلى النقيض من ذلك هناك من يعاني من بعد في قوة الإبصار العقلية، وهذا الشخص يميل لإغفال الاحتمالات المتاحة أمامه الآن. إنه لا يرى الفرص الموجودة بين يديه. إنه يرى فقط صورة حالمة للمستقبل لا علاقة لها البتة بالواقع. إنه يريد أن يبدأ من القمة بدلاً من ارتقاء السلم درجة بدرجة،

وهو لا يدرك أن الشيء الوحيد الذي يمكنك البدء في عمله من القمة هو أن تحفر حفرة.

لقد نظروا وتعرفوا على ما رأوا. وعلى هذا فأثناء تعلم عملية الرؤية، ستكون بحاجة لتنمية قوة الإبصار على المدى القريب، والبعيد كذلك. إن مميزات الشخص الذي يعرف كيف يرى الأشياء الموجودة أمامه مباشرة كثيرة للغاية. على مدار سنوات اعتاد سكان بلدة صغيرة تسمى ديربي بمونتانا النظر إلى ما كانوا يطلقون عليه اسم جبل البلّور. أطلق على الجبل هذا الاسم لأن عوامل التعرية تسببت في كشف طبقة لامعة متلألئة من البلّور كانت تبدو مثل الملح الصخري.

هل حان الوقت لقيامك بفحص لقوة إبصارك العقلية؟

تم بناء ممر للمشاة فوق تلك الصخور في عام 1937. وحتى عام 1951، أي بعدها بأربعة عشر عاماً، لم يفكر أحد في أن ينحني ليتلقط صخرة من هذه المادة المتلألئة وأن يفحصها عن كثب.

في بداية عام 1951 نظر اثنان من رجال ديربي، السيد إيه إي كاملي والسيد إل آي تومسون، إلى مجموعة من التكوينات المعدنية المعروضة في البلدة. ضمن هذه المجموعة كانت هناك عينات لحجر البريل، والذي، وفق ما كان مكتوباً على البطاقة المرفقة به، كان يستخدم في أبحاث الطاقة الذرية. وعلى الفور طالب الرجلان بحق استغلال جبل البلّور لحسابهما. أرسل تومسون عينة من الخامات الموجودة بالجبل إلى مكتب التعدين في سبوكين، مع طلب بإرسال أحد الفاحصين كي يرى "كمية كبيرة مترسبة" من هذا الملح المعدني. في وقت لاحق من هذا العام أرسل مكتب التعدين جرافة إلى الجبل قامت بأخذ كمية كافية من الصخور، وفي وقت لاحق أكد المكتب أن هذه الصخور تحوي ترسيبات ضخمة للغاية لواحد من أكثر العناصر القيمة، وهو عنصر البيريليوم. واليوم تقوم شاحنات النقل الثقيلة بصعود الجبل كي تنزل محملة بهذا المعدن الثقيل للغاية، وفي الوقت ذاته، أسفل الجبل، يقف ممثلو شركة الحديد والصلب الأمريكية وممثلو الحكومة الأمريكية، حاملين المال في جيوبهم، متلهفين على شراء ذلك المعدن القيم للغاية. وكل هذا بسبب هذين الرجلين اللذين لم يريا بعيونهما وحسب، وإنما أبصرا بعقليهما كذلك. ولقد صار هذان الرجلان يملكان ملايين وملايين من الدولارات.

إن الشخص المصاب ببعد النظر العقلي لم يكن ليفعل ما فعله تومسون وكاملي، خاصة إذا كانت رؤيته العقلية مشوهة. فمثل هذا الرجل يرى الأشياء القيمة البعيدة في الوقت الذي تقبع فيه الفرص السانحة تحت قدميه دون أن يلتفت لها. هل توجد ثروات ملقاة على عتبة بابك؟ انظر حولك. بينما تقوم بممارسة أعمالك اليومية، هل تقابل بعض المنغصات البسيطة؟ ربما يمكنك التفكير في طريقة تتغلب بها عليها، طريقة تكون مفيدة ليس لك وحدك بل لمن حولك أيضاً. كثير من الأشخاص حققوا ثروات من خلال الوفاء بهذه الاحتياجات المنزلية. مثال على هؤلاء الأشخاص ذلك الرجل الذي اخترع دبوس الشعر وذلك الذي اخترع مشبك الورق. مثال آخر ذلك الرجل الذي اخترع السحَّاب، ومشبك السراويل المعدني. انظر حولك جيداً. تعلم أن ترى. قد تجد جبالاً من الماسات في حديقة منزلك الخلفية.

لكن من الممكن أن يكون قصر النظر العقلي هو الآخر مشكلة مثل بعد النظر العقلي. فمن يعاني من هذه المشكلة يرى ما تحت قدميه وحسب، ويغفل تماماً أي احتمالات بعيدة. إنه رجل لا يفهم قوة التخطيط. إنه لا يفهم قيمة وقت التفكير. إنه مشغول بالمشكلات التي تواجهه حالياً لدرجة أنه لا يحرر عقله كي يفكر في المستقبل، ويتدبر الفرص الجديدة، ويبحث عن النزعات المستقبلية، ويرى الصورة الكاملة.

إن القدرة على النظر للمستقبل هي أحد الإنجازات الرائعة للعقل البشري. في قلب منطقة أشجار الحمضيات في فلوريدا توجد بلدة صغيرة اسمها وينتر هافن. الأراضي المحيطة بالبلدة عبارة عن أراضٍ زراعية. بالتأكيد يعتبر الكثيرون هذه المنطقة غير صالحة لأن تكون إحدى المناطق السياحية الكبرى. فهي منطقة معزولة. لا يوجد بها شاطئ، أو جبال، ومكونة من سلاسل من التلال المطلة على مجموعات من البحيرات الصغيرة ومستنقعات أشجار السرو الموزعة على الوديان.

لكن جاء إلى هذه المنطقة رجل "رأى" مستنقعات أشجار السرو هذه بصورة لم يسبقه إليها أحد. كان اسمه ريتشارد بوب. اشترى ديك بوب المستنقعات القديمة هذه ، ثم أحاطها بسياج، ورفض عروضاً بالملايين جاءته مقابل حدائق السرو الشهيرة عالمياً.

بالطبع لم يسر الأمر في بدايته بهذه السهولة. فطوال الطريق كان على ديك بوب أن "يرى" الفرص المتاحة أمامه.

على سبيل المثال كانت هناك مشكلة الإعلانات. لقد كان بوب يعرف أن السبيل الوحيد لجذب الجمهور لمثل هذا المكان المنعزل هو من خلال عمل وابل من الإعلانات. لكن هذا كان سيكلفه أموالاً. لذا فعل ديك شيئاً بسيطاً؛ لقد ذهب لإحدى شركات التصوير ذات الشعبية. ثم أنشأ مكاناً مخصصاً لالتقاط الصور في حدائق السرو، ثم باع لزوار المكان أفلام التصوير وعلمهم كيف يقومون بالتقاط صور خلابة للحدائق. قام كذلك باستئجار مجموعة من المتزلجين على الماء المتمرسين، وجعلهم يقومون بعمل عروض معقدة، وفي الوقت ذاته كان يعلم الجمهور من خلال مكبر الصوت بالوقت الملائم لالتقاط الصور بحيث لا تفوتهم الاستعراضات الجميلة.

إن الرؤية مهارة تحتاج للتعلم. لكن شأن أي مهارة أخرى، لابد من التدرب عليها.

وبالطبع حين عاد هؤلاء الزوار إلى ديارهم كانت بحوزتهم أفضل وأجمل الصور لحدائق السرو. وبهذا تحقق لديك بوب أفضل أنواع الإعلان قاطبة؛ تزكية شفهية مصحوبة بالصور!

هذه هي الرؤية الإبداعية التي نحتاج جميعنا لتنميتها. إننا بحاجة لتعلم كيف ننظر للعالم بأعين جديدة، بحيث نرى الفرص الموجودة أمامنا، لكن في الوقت ذاته ننظر إلى المستقبل بحثاً عن الفرص الموجودة فيه.

إن الرؤية مهارة تحتاج للتعلم. لكن شأن أي مهارة أخرى، لابد من التدرب عليها.

تعرف على قدرات الآخر ومهاراته ووجهة نظره. قد نظن أننا ندرك ما نملك من قدرات، لكن في هذا الشأن قد نكون عمياناً. دعنا نوضح الأمر من خلال مثال لإحدى المدرسات والتي كانت تعاني من مشكلات في رؤيتها العقلية. لقد كانت تعاني من قصر النظر وطول النظر في آن واحد. إنها لم تستطع رؤية الإمكانيات والقدرات الحالية والمستقبلية الخاصة بتلامذتها، أو حتى معرفة وجهات نظرهم.

إن كل العظماء، أو حتى أشباه العظماء، لابد لهم من نقطة بداية. إنهم لم يولدوا عباقرة أو ناجحين. في الحقيقة بعض من أعظم الناس كان يُنظر لهم بوصفهم أغبياء في بعض فترات حياتهم. وهم لم يبدءوا السير على طريق النجاح إلا بعد أن تحلوا بتوجهات عقلية إيجابية وتفهموا قدراتهم وحددوا لأنفسهم أهدافاً معينة. لكن على وجه الخصوص كان هناك صبي كانت مدرسته تظن أنه "غبي أخرق مشوش الفكر".

اعتاد هذا الصبي الجلوس ورسم الصور على اللوح الإردوازي الخاص به. كان ينظر حوله ويستمع لكل من حوله. كان يسأل "أسئلة مستحيلة" لكنه كان يرفض الإفصاح عما كان يعرفه، حتى تحت التهديد بالعقاب. أطلق الصبية الآخرون عليه اسم "المغفل" وكان دائماً ما يجلس في مؤخرة حجرة الدراسة.

كان اسم هذا الصبي هو توماس ألفا إديسون. وسوف تجد في قصة حياة توماس إديسون إلهاماً كبيراً. ارتاد توماس إديسون المدرسة الابتدائية لفترة تقل عن الثلاثة أشهر. أخبرته مدرسته وزملاؤه أنه شخص غبي. ومع هذا تسبب موقف بعينه في جعله شخصاً متعلماً مثقفاً، ذلك الموقف الذي حفزه على تحويل تميمته من جانب التوجه الذهني السلبي إلى التوجه الذهني الإيجابي. لقد صار شخصاً موهوباً. لقد صار مخترعاً عظيماً.

ماذا كان ذلك الموقف؟ ما الذي تسبب في حمل إديسون على تغيير توجهه؟ ذات يوم أخبر والدته أنه سمع مدرسته وهي تخبر ناظر المدرسة أن إديسون صبي "مشوش الفكر"، وأنه لا فائدة ترجى من الاحتفاظ به في المدرسة. أسرعت والدته بالذهاب للمدرسة معه ثم أخبرت كل من فيها بأعلى صوتها أن ابنها، توماس ألفا إديسون، أذكى ممن في المدرسة جميعاً، بمن فيهم مدرسته والمفتش ذاته.

يرى إديسون أن والدته تعد أشجع نصير يمكن أن يحظى به صبي مثله. ومنذ ذلك اليوم تغيرت حياته. وهو يقول: "لقد أثرت علي بصورة غيرت من حياتي كلها. لا يمكنني أن أنسى الأثر الطيب الذي تركته من خلال تربيتها لي. لقد كانت والدتي رحيمة عطوفة، ولم تسئ فهمي أو الحكم علي مطلقاً". لقد تسبب إيمان والدته به في جعله ينظر لنفسه بصورة مغايرة تماماً. لقد تسبب في تحويل تميمته إلى جانب التوجه الذهني الإيجابي بحيث صار يتبنى هذا التوجه الإيجابي حيال الدراسة

والتعلم. وقد علم هذا التوجه إديسون أن يرى الأشياء بنظرة أكثر تعمقاً مما مكنه من تفهم وتطوير مخترعات ذات فائدة عظيمة للبشرية. ربما لم تستطع المدرسة رؤية كل هذا لأنها لم تكن حريصة من قلبها على مساعدة الصبي. لكن والدته كانت كذلك.

إنك تميل لرؤية ما تود رؤيته.

إن السمع لا يعني بالضرورة الانتباه أو التطبيق. أما الإصغاء فيعني ذلك. وعبر كتابنا هذا ستجد أننا نستحثك على أن تصغي لرسالتنا. وهذا يعني: أن ترى كيف يمكنك تفهم المبادئ الواردة بها، وتطبيقها على حياتك.

ربما يجدر بك أن تتدبر كيف يمكنك ربط المبدأ الوارد في المثال التالي بحياتك.

أجرى د. روي بلانكيت، الكيميائي في دو بونت، إحدى التجارب. وقد فشلت التجربة. وحين فتح أنبوب الاختبار بعد التجربة اعتقد في البداية أنه لا يحوي شيئاً، لكنه كان فضولياً. لذا سأل نفسه السؤال: "لماذا؟". لم يلقِ بالأنبوب بعيداً كما كان سيفعل غيره في موقف مشابه. لكنه بدلاً من ذلك قام بوزن أنبوب الاختبار، ولدهشته وجد أنه أثقل من الأنابيب المماثلة في النوع والتصميم. لذلك قام د. بلانكيت بسؤال نفسه "لماذا؟" مرة أخرى.

أثناء بحثه عن إجابة لسؤاله هذا تمكن من اكتشاف تلك المادة البلاستيكية الشفافة المعروفة باسم مادة التفلون. وأثناء الحرب الكورية تعاقدت الحكومة الأمريكية مع شركة دو بونت للحصول على كامل إنتاجها من هذه المادة.

حين يكون هناك شيء لا تفهمه، اسأل نفسك "لماذا؟" ثم انظر للأمر بصورة أكثر تمعناً. قد تقع على اكتشاف عظيم.

وجه الأسئلة لنفسك. إن توجيه الأسئلة لنفسك أو للآخرين بخصوص الأشياء التي تحيرك قد يعود عليك بالنفع العظيم. وقد قاد هذا الأمر إلى واحد من أعظم الاكتشافات العلمية على مستوى العالم.

كان ذلك الشاب الإنجليزي يقوم بالاسترخاء أثناء قضاء إحدى الإجازات بمزرعة جدته. كان مستلقياً تحت إحدى أشجار التفاح منخرطاً في تفكير عميق. سقطت تفاحة على الأرض. وكان هذا الشاب يدرس الرياضيات المتقدمة.

سأل نفسه: "لماذا سقطت التفاحة على الأرض؟ هل جذبت الأرض التفاحة؟ هل جذبت التفاحة الأرض؟ هل انجذب كل من الاثنتين للأخرى؟ ما المبدأ الكوني الذي يحكم هذا الأمر؟".

استخدم إسحق نيوتن قوة تفكيره وبالفعل حقق اكتشافاً عظيماً. إن الرؤية بعين العقل تعني التفكير. لقد وجد إجابة عما كان يبحث عنه؛ لقد انجذب كل من التفاحة والأرض لبعضهما البعض، وأن مبدأ قانون انجذاب الكتلة إلى الكتلة ينطبق على الكون بأسره.

لقد اكتشف نيوتن قانون الجاذبية لأنه كان يتمتع بقوة الملاحظة وكان يبحث عن إجابات عما لاحظه. هناك رجل آخر وجد السعادة وحقق الثراء بفضل قوة ملاحظته والعمل بناءً على ما لاحظه. لقد سأل نيوتن نفسه أسئلة، بينما سعى هذا الرجل الآخر وراء نصيحة الخبراء.

لقد حقق الثراء بفضل تقبله النصح. في عام 1869 في توبا باليابان، وحين كان في الحادية عشرة من العمر وحسب، تولى كوكيشي ميكيموتو عمل والده بصفته صانع المكرونة في القرية. كان والده قد أصيب بمرض منعه من العمل. وهكذا صار على الصغير أن يعول إخوته الستة وأخواته الثلاثة ووالديه. وبالإضافة إلى صنع المكرونة كل يوم، كان على ميكيموتو الصغير أن يقوم ببيعها كذلك. وقد أظهر مهارة كبيرة كبائع.

كان ميكيموتو قد تدرب على يد أحد الساموراي من قبل، والذي علمه ما يلي:

إن التعبير الأصدق عن الإيمان الحقيقي يتمثل في إظهار الحب والتعاطف مع إخوتك من البشر، وليس فقط من خلال تلاوة الصلوات من دون فهم.

ومن خلال فلسفة الفعل الإيجابي هذه والمبنية على التوجه الذهني الإيجابي صار ميكيموتو شخصاً

فاعلاً. لقد نما بداخله عادة تحويل الأفكار إلى حقائق.

وفي سن العشرين وقع ميكيموتو في حب ابنة أحد الساموراي. كان الشاب يعلم أن حماه المستقبلي لن يقبل بزواج ابنته من صانع للمكرونة. وقد حفزه هذا على أن يغير مهنته وأن يصير تاجراً للؤلؤ.

شأن أي شخص آخر في أي جزء من أجزاء العالم يسعى لتحقيق النجاح، واصل ميكيموتو البحث عن المعرفة المتخصصة التي من شأنها مساعدته في نشاطه الجديد. وشأن كبار رجال الصناعة في عصرنا الحالي سعى ميكيموتو للحصول على النصح من إحدى الجامعات. أخبر الأستاذ يوشيكيشي ميزوكوري ميكوموتو بشأن نظرية خاصة بأحد قوانين الطبيعة والتي لم يتم إثباتها إلى ذلك الوقت.

قال الأستاذ: "يتم تكوين اللؤلؤة داخل المحارة حين يدخل جسم غريب، كحبة الرمال، بالمحارة ويعلق بها. إذا لم يتسبب الجسم في قتل المحارة فإن المحارة تقوم بتغطية ذلك الجسم بنفس المادة التي يتكون منها اللؤلؤ الطبيعي".

تحمس ميكيموتو لدى سماعه هذا الأمر بدرجة كبيرة، ولم يطق صبراً حتى يحصل على إجابة للسؤال الذي سأله لنفسه: "هل يمكنني صنع اللآلئ من خلال وضع جسم غريب في المحارة ثم ترك بقية الأمر لعمل الطبيعة؟".

وقد حول النظرية إلى فعل إيجابي بمجرد أن تعلم كيف يرى.

لقد تعلم ميكيموتو كيف يرى على يد ذلك الأستاذ الجامعي. ثم استخدم قوة الخيال. لقد انخرط في تفكير إبداعي. لقد استخدم الاستنتاج المنطقي واستنتج أنه مادامت اللآلئ تتكون حين يدخل جسم غريب إلى المحار، فبإمكانه زراعة اللآلئ صناعياً من خلال استخدام قانون الطبيعة هذا. يمكنه زراعة جسم غريب في المحار لجعله ينتج اللآلئ. لقد تعلم أن يلاحظ وأن يبادر بالفعل، وقد صار رجلاً ناجحاً.

إن دراسة حياة ميكيموتو توضح لنا أنه وظف مبادئ النجاح السبعة عشر جميعها. إن المعرفة وحدها لن تجعل منك شخصاً ناجحاً، بل تطبيق المعرفة هو ما سيجعلك ناجحاً. فالمهم هو الفعل!

إن الكثير من الأفكار التي ستخطر بعقولنا حين نتعلم كيف نرى بأعين جديدة ستبدو في نظر الآخرين أفكاراً جريئة. هذه الأفكار يمكن أن تخيفنا أو، إذا قمنا بالعمل عليها، أن تجلب لنا الثراء. إليك بقصة أخرى حقيقية تتعلق باللآلئ. هذه المرة بطل القصة هو شاب أمريكي يدعى جوزيف جولدستون. كان هذا الشاب يبيع المجوهرات لمزارعي أيوا، من بيت لبيت.

وفي يوم ما، وسط فترة الكساد العظيم، عرف هذا الشاب أن اليابانيين كانوا يستزرعون لآلئ جميلة. كانت على قدر من الجودة، ويمكن أن تباع بما يساوي هامشاً بسيطاً من تكلفة إنتاج اللآلئ الطبيعية.

إن المعرفة وحدها لن تجعل منك شخصاً ناجحاً، بل تطبيق المعرفة هو ما سيجعلك ناجحاً. فالمهم هو الفعل!

لقد "رأى" جو الفرصة. ورغم أن هذا كان عام الكساد، قام هو وزوجته إيستر، بتحويل كل ممتلكاتهما الملموسة إلى نقود سائلة وذهبا إلى طوكيو. لقد ذهبا لليابان ومعهما أقل من ألف دولار، لكنهما كانا يملكان خطة ويتحليان بالكثير من التوجه الذهني الإيجابي.

حصلا على مقابلة مع السيد كيتامورا، رئيس جمعية تجار اللآلئ باليابان. كان جو يحلم بالكثير. لقد أخبر السيد كيتامورا بخطته التي تقضي بتسويق اللآلئ المستزرعة عبر أرجاء الولايات المتحدة الأمريكية، ثم طلب من السيد كيتامورا الحصول على ما مقداره 100000 دولار من اللآلئ. كانت تلك كمية كبيرة، خاصة في وقت الكساد. إلا أنه بعد عدة أيام أجاب السيد كيتامورا بالموافقة.

تم بيع اللآلئ. وكان الزوجان جولدستون على طريقهما لتحقيق ثروة كبيرة. بعد عدة سنوات قررا أنهما يريدان إنشاء مزرعة اللآلئ الخاصة بهما، وهو ما فعلاه بمساعدة السيد كيتامورا. ومرة أخرى "رأى" الزوجان الفرصة بينما لم يرَ سواهما أي شيء. وقد عرفا من واقع خبرتهما أن نسبة موت المحار المزروع فيه أجسام غريبة بصورة صناعية كانت تصل إلى 50 بالمائة.

وهكذا سألا نفسيهما: "كيف يمكننا تقليل هذه الخسارة العظيمة؟".

بعد الكثير من الدراسة بدأ الزوجان في تطبيق الطرق المستخدمة في عنابر المستشفيات على المحار. تم غسل وتنظيف المحار من الخارج من أجل تقليل خطر إصابة المحار بالعدوى. كما استخدم "الجراح" مخدراً سائلاً يعمل على تهدئة المحار. بعد ذلك كان يتم إدخال كرية صغيرة داخل كل محارة كي تكون نواة للؤلؤة الجديدة. تم استخدام مبضع معقم في عملية فتح المحارة. بعد ذلك كان يتم وضع المحار في أقفاص ثم يتم إعادته مجدداً للمياه. وكل أربعة أشهر كان يتم رفع الأقفاص لعمل فحص شامل للمحار. ومن خلال هذه الأساليب تمكن 90 بالمائة من المحار من العيش وتكوين اللآلئ، واستطاع آل جولدستون بذلك تكوين ثروة عظيمة.

مرة تلو الأخرى نرى كيف استطاع الرجال والنساء تحقيق النجاح بعد أن تعلموا كيفية تطبيق الإدراك العقلي. إن القدرة على الرؤية تتخطى بكثير تلك العملية الفيزيائية الخاصة بانتقال الضوء عبر شبكية العين. إنها مهارة تأويل ما يتم رؤيته وتطبيق هذا التأويل على حياتك وحياة الآخرين.

إن تعلم كيف ترى سيجلب لك فرصاً لم تكن تحلم بوجودها. إلا أن تحقيق النجاح من خلال التوجه الذهني الإيجابي يتطلب منك ما هو أكثر من مجرد الإدراك العقلي. فأنت أيضاً بحاجة للتصرف وفق ما تتعلمه. إن الفعل أمر مهم، وذلك لأنك تتمكن من إنجاز الأشياء من خلال الفعل.

لا تنتظر أكثر من ذلك. اقرأ "سر إنجاز الأشياء" في الفصل التالي وارتقِ درجة أخرى على سلم النجاح من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

مجموعة الإرشادات رقم 7: أفكار مهمة للمراجعة

1. تعلم أن ترى! فالرؤية عملية تحتاج للتعلم. وتسعة أعشار عملية الرؤية تتم داخل المخ.

2. أربعة أصابع بدلاً من خمسة: كان هذا هو الرمز الذي تمكن من خلاله جورج كامبل، ذلك الصبي الأعمى، من أن يحظى بحياة سعيدة مشبعة. كيف يمكنك استخدام هذا الرمز؟

3. الرؤية يتم تعلمها من خلال الارتباط. لقد تعرف جورج كامبل على والدته ليس من خلال صورتها بل من خلال ربط الصورة بصوتها المألوف لديه.

4. هل حان وقت فحص قوة إبصارك العقلية؟ حين يحدث تشويه بقدرة النظر العقلية لديك فقد تتخبط وسط ضباب من المفاهيم المغلوطة، وبهذا تؤذي نفسك ومن حولك من غير داعٍ. هل قوة إبصارك العقلية تتحسن عاماً بعد الآخر؟

5. ألقِ نظرة -نظرة متمعنة- وتعرف على ما ترى. قد تجد جبالاً من الماس في حديقة منزلك الخلفية.

6. لا تكن من قصار النظر، بل انظر للمستقبل. لقد صارت حدائق السرو حقيقة واقعة لأن ريتشارد بوب رآها كهدف مستقبلي محدد.

7. تعرف على قدرات الآخر ومهاراته ووجهة نظره. قد يكون أمامك شخص عبقري لكنك غافل عنه. وقصة توماس إديسون مثال جيد على هذا.

8. هل ترى كيفية استيعاب المبادئ الواردة بهذا الكتاب وكيفية تطبيقها على حياتك الخاصة؟

9. تعلم من الطبيعة. كيف؟ من خلال توجيه بعض الأسئلة لنفسك مثلما فعل إسحق نيوتن. إذا لم تعرف الإجابة، فاحصل على نصيحة الخبراء.

10. حول ما تراه إلى حقيقة من خلال الفعل. لقد حول ميكيموتو النظرية إلى ثروة من اللآلئ. كما تعرف جولدستون على المبادئ والطرق المستخدمة في المستشفيات من أجل إنقاذ حياة البشر واستوعبها وطبقها كي ينقذ حياة المحار المنتج للآلئ المستزرعة.

افتح عقلك وتعلم أن ترى.

الفصل 8

سر إنجاز الأشياء

ستجد في هذا الفصل سر إنجاز الأشياء. كما ستتلقى أحد المحفزات الذاتية القوية والذي سيدفعك بصورة لاواعية نحو الفعل المرغوب، وذلك لأنه في الواقع عبارة عن بادئ للحركة. إلا أنه سيكون بمقدورك استخدامه وقتما ترغب. وحين تفعل هذا، فسوف تتغلب على التسويف وعلى القصور الذاتي.

إذا كنت تفعل أشياء لا ترغب في فعلها أو كنت لا تفعل أشياء أنت في الواقع تريد فعلها، فهذا الفصل مخصص لك.

إن من يحققون أشياء عظيمة يوظفون هذا السر الخاص بإنجاز الأشياء. خذ على سبيل المثال رجل الدين السيد جيمس كيلر. لقد كان يعمل على تطوير إحدى الأفكار لفترة من الوقت. لقد آمل أن يحفز "الشباب على فعل أشياء عظيمة من خلال تشجيع كل واحد منهم على أن يخرج من إطار دائرته المحدودة إلى العالم الخارجي". كانت الحكمة المعروفة "اخرج واستكشف العالم" بمثابة رمز لفكرة يمكن تحقيقها.

وحين استجاب لهذا الأمر، قام بتوظيف سر إنجاز الأشياء. وحين فعل هذا بادر بالفعل. حدث هذا في عام 1945، وهو العام الذي أسس فيه تلك المؤسسة غير العادية.

لم يكن لها فروع، أو لجان، أو اجتماعات، أو التزامات. لم يكن حتى بها عضوية بالمعنى المعروف للكلمة. بل كانت تتكون من مجموعة من الأشخاص، لا يمكن لأحد معرفة عددهم، وكلهم مخلصون لفكرة واحدة. كان أعضاء هذه الجمعية يعملون وفق ذلك المبدأ الذي يقضي بأنه من الأفضل للناس أن "يفعلوا شيئاً دون أن يدفعوا التزامات مادية" عن أن "يدفعوا التزاماتهم المادية لكن دون أن

يفعلوا شيئاً".

ما الفكرة النبيلة التي يخلص لها كل فرد؟

كان كل فرد من أفراد هذه الجمعية ملتزماً بإظهار الخلق الطيب في أي مكان يذهب إليه وفي أي وقت، وسط غبار وحرارة الأسواق، على الطرق الرئيسية والجانبية، وحتى في المنزل. وبهذا يظهر للجميع إيمانه الحقيقي بتلك الفضائل الأخلاقية.

هذه القصة المشوقة مذكورة على لسان السيد جيمس كيلر في كتاب You Can Change the World . وقد ظهرت هذه الفكرة للنور لأنه آمن بفكرة نبيلة. لكنه لم يفعل حيالها أي شيء حتى استجاب أولاً لسر إنجاز الأشياء.

كما يمكنك الإحساس بهذا السر في عبارة إي إي باورمايستر، المفتش التعليمي والمستشار الإصلاحي في سجن كاليفورنيا للرجال المعروف باسم تشينو، الذي تحدث للمؤلفين قائلاً:

"دائماً ما أخبر الرجال في الدورات الإصلاحية أنه في كثير من الأحيان يصير ما نقرؤه ونعلمه جزءاً من مكتباتنا وكلماتنا، بدلاً من أن يصير جزءاً من حياتنا".

تذكر النصيحة الشهيرة: لا تفيد معرفتك بالخير في شيء طالما أنك لا تفعله، كما لا تفيد معرفتك لمواطن الشر في شيء مادمت تفعله. كيف يمكنك تدريب نفسك على المبادرة بالفعل على الفور؟

ثم قمنا بإخبار السيد باورمايستر كيف أن الأشياء التي نقرؤها ونعلمها تصير بالفعل جزءاً من حياتنا. لقد أعطيناه محفزاً ذاتياً لإنجاز الأشياء.

تتم تنمية العادة من خلال التكرار.

كيف يمكنك أن تجعل سر إنجاز الأشياء جزءاً من حياتك؟ من خلال العادة. وتتم تنمية العادة من

خلال التكرار. يقول عالم النفس والفيلسوف ويليام جيمس: "اغرس الفعل وستجني عادة. اغرس العادة وستجني شخصية. اغرس الشخصية وستجني مصيراً". إنه يعني بذلك أن شخصيتك تتحدد وفق عاداتك. وبإمكانك اختيار عاداتك. ويمكنك تنمية العادة التي تريدها حين تستخدم المحفز الذاتي.

ما إذن سر إنجاز الأشياء، وما هو المحفز الذاتي الذي سيدفعك لاستخدام هذا السر؟

سر إنجاز الأشياء هو الفعل. والمحفز الذاتي الخاص به هو عبارة "افعله الآن!".

من الآن فصاعداً، إياك أن تقول لنفسك: "افعله الآن!" ما لم تبادر من فورك بعمل الفعل المرغوب. وحين ترغب في عمل فعل ما وتجد الرمز "افعله الآن!" يومض من عقلك الباطن إلى عقلك الواعي، بادر بالفعل من فورك.

درب نفسك على الاستجابة للمحفز الذاتي "افعله الآن!" في الأمور البسيطة. وسرعان ما ستنمي بداخلك استجابة تلقائية قوية للغاية بحيث تبادر من تلقاء نفسك بالفعل كلما سنحت فرصة لذلك أو كانت هناك حالة طارئة تستدعي ذلك.

افترض أن لديك مكالمة هاتفية ينبغي عليك إجراؤها لكنك تميل للتسويف. ولقد أرجأت بالفعل القيام بتلك المكالمة الهاتفية. حين يومض المحفز الذاتي "افعله الآن!" من عقلك الباطن إلى عقلك الواعي: بادر بالفعل. قم بعمل المكالمة الهاتفية من فورك.

أو افترض مثلاً أنك قمت بضبط المنبه على الساعة السادسة صباحاً. لكنك حين استيقظت على صوته كنت تشعر بالنعاس، لذا قمت بإغلاقه ثم عدت للنوم. ستميل بهذه الصورة إلى تنمية عادة فعل هذا الأمر بنفس الصورة في المستقبل. لكن إذا قام عقلك الباطن بإرسال المحفز الذاتي "افعله الآن!" إلى عقلك الواعي، فستستيقظ من فورك. لماذا؟ لأنك تريد أن تنمي بداخلك عادة الاستجابة للمحفز الذاتي "افعله الآن!".

في الفصل 13 سنرى كيف استطاع أحد المؤلفين شراء إحدى الشركات مقابل مليون وستمائة ألف

دولار من الأصول السائلة مستخدماً أموال البائع نفسه. وقد صار هذا الأمر واقعاً لأن المشتري استجاب في الوقت الملائم للمحفز الذاتي "افعله الآن!".

سر إنجاز الأشياء هو الفعل.

لقد عرف إتش جي ويلز سر إنجاز الأشياء. لقد كان إتش جي ويلز كاتباً غزير الإنتاج بفضل هذا الأمر. لقد كان يحرص على ألا تضيع منه أي فكرة. وكلما خطرت بعقله فكرة جديدة كان يقوم بتدوينها على الفور. أحياناً ما كان يحدث هذا في منتصف الليل. لكن لم يكن ذلك يهم. كان ويلز يقوم بإضاءة الحجرة، ثم يلتقط الورقة والقلم الرصاص اللذين كان دائماً ما يحتفظ بهما إلى جوار فراشه ثم يقوم بتدوين الفكرة. ثم يعاود الخلود للنوم.

وحين كان ينعش ذاكرته من خلال النظر إلى لمحات الإلهام التي دونها فور تداعيها على عقله كان يتذكر كافة الأفكار التي جاءته وقتها، تلك الأفكار التي كانت لتضيع لو لم يكن قد فعل هذا. كانت هذه عادة تلقائية لدى ويلز، تماماً مثلما يعتاد الشخص الابتسام عند التفكير في أي شيء سعيد.

يعاني الكثيرون من عادة التسويف. وبسبب هذه العادة قد يفوتون ميعاد أحد القطارات أو يتأخرون عن العمل أو حتى يضيع عليهم شيء أكثر أهمية، كالفرص التي من الممكن أن تغير مسار حياتهم بأكمله إلى الأفضل. كما يخبرنا التاريخ كيف أنه تمت خسارة معارك حربية لأن أحدهم أرجأ الإقدام على الفعل السليم.

أحياناً ما يقر الطلاب الملتحقون بدورة "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح" بأنهم يعانون من عادة التسويف وأنهم يرغبون في التخلص من هذه العادة. بعد ذلك نكشف لهم عن سر إنجاز الأشياء، ونمنحهم المحفز الذاتي. كما نحفزهم بشكل أكبر من خلال إخبارهم بقصة حقيقية تحكي عما كان يعنيه المحفز الذاتي هذا لأحد الأسرى أثناء الحرب العالمية الثانية.

ما كان يعنيه المحفز الذاتي لأحد أسرى الحرب. كان كينيث إيروين هارمون موظفاً مدنياً في قوات البحرية الموجودة في مانيلا حين احتلت القوات اليابانية المنطقة. تم أسره

واحتجازه في أحد الفنادق ليومين قبل أن يتم إرساله لأحد معسكرات السجن.

في اليوم الأول رأى كينيث أن رفيقه يحتفظ بأحد الكتب تحت وسادته. سأله: "هل يمكنني استعارته؟". كان عنوان الكتاب هو Think and Grow Rich . بدأ كينيث في قراءته. وبينما كان يقرؤه قابل أهم شخص على قيد الحياة، والذي يحمل التميمة الخفية المطبوع على أحد جانبيها التوجه الذهني الإيجابي وعلى الجانب الآخر التوجه الذهني السلبي.

قبل أن يبدأ كينيث في قراءة الكتاب كان يشعر باليأس. كان يخشى التطلع لما ينتظره في المستقبل من تعذيب، أو موت، في معسكر السجن. لكن حين بدأ في قراءة الكتاب تغير توجهه وصار مليئاً بالأمل. كان يتحرق شوقاً لامتلاك الكتاب. لقد أراد أن يكون معه خلال الأيام العسيرة التي تنتظره. وحين تناقش مع زميله في السجن صاحب الكتاب اكتشف أن الكتاب يعني الكثير له.

فقال له: "دعني أنسخه".

أجابه الرجل: "بالطبع، قم بذلك".

استخدم كينيث هارمون سر إنجاز الأشياء. لقد بدأ بالفعل من فوره. وبكل نشاط بدأ في نسخ الكتاب على الفور، كلمة بكلمة، صفحة بصفحة، فصلاً بفصل. ولأنه كان يخشى أن يتم أخذ الكتاب منه في أي لحظة، حفزه ذلك على العمل ليل نهار.

كان من حسن حظه أن فعل ذلك، حيث إنه بعد انتهائه من نسخ آخر صفحات الكتاب بساعة واحدة اقتاده آسروه إلى سجن سانتو توماس سيئ السمعة. لقد انتهى في الوقت المناسب لأنه بدأ في الوقت المناسب. احتفظ كينيث هارمون بالنسخة المكتوبة باليد معه طيلة فترة الثلاث سنوات والشهر التي قضاها سجيناً. لقد قرأه مرة تلو الأخرى. وقد أمده الكتاب بغذاء للعقل. لقد حفزه على أن: ينمي بداخله الشجاعة، ويضع خططاً مستقبلية، ويحافظ على صحة جسده وعقله. أصيب العديد من سجناء سانتو توماس بإصابات بدنية أو عقلية مزمنة جراء سوء التغذية والخوف، الخوف من الحاضر والخوف من المستقبل. يقول كينيث هارمون: "لكني كنت في حال أفضل عند مغادرتي سانتو توماس عما كنت عليه وقت دخولي إليه، حيث كنت أكثر استعداداً للحياة وذا تفكير

أكثر نشاطاً". كما يمكنك الإحساس بهذا التفكير في عبارته التي يقول فيها: "لابد من التدرب على النجاح بصورة متواصلة، وإلا فسيهرب منك دون أن تدري".

الآن هو الوقت المناسب للعمل.

إن سر إنجاز الأشياء يمكن أن يغير من توجه الإنسان من السلبية إلى الإيجابية. وبه يمكن ليوم من الشقاء أن يتحول إلى يوم من السعادة.

يوم كان من الممكن أن يضيع. عمل يورجين يولديل، الطالب بجامعة كوبنهاجن، أثناء إحدى الإجازات الصيفية كمرشد سياحي. ولأنه قام بكل بهجة بعمل أكثر مما هو مطلوب منه فقد اتفق معه بعض السائحين من شيكاغو على أن يأتي في جولة سياحية للولايات المتحدة. وكان من المفترض به أن يقضي يوماً في واشنطن العاصمة، ثم يتجه إلى شيكاغو.

حين وصل يورجين إلى واشنطن نزل بفندق ويلارد، حيث تم حجز الغرفة له ودفع ثمنها. كان يشعر أنه على قمة العالم. ففي جيب معطفه كانت توجد تذكرة ذهابه إلى شيكاغو، وفي جيب سرواله كانت توجد محفظته بما فيها من أموال وجواز سفره. لكن سرعان ما واجه هذا الشاب موقفاً عصيباً.

فأثناء استعداده للذهاب للفراش وجد أن محفظته قد ضاعت منه. هرع من فوره إلى مكتب الاستقبال بالفندق.

قال له المدير: "سنفعل كل ما بوسعنا".

حتى الصباح التالي لم يتم إيجاد المحفظة المفقودة. لم يكن لدى يورجين إلا دولاران فقط بجيبه. كان وحيداً في بلد أجنبي. وتساءل عما سيفعل بعد ذلك. هل عليه أن يرسل تلغرافاً إلى أصدقائه في شيكاغو ويخبرهم بما حدث؟ أم يذهب إلى السفارة الدنمركية ويبلغ عن فقدانه لجواز سفره؟ أم يجلس في قسم الشرطة منتظراً قدوم أخبار جديدة؟

لكنه فجأة قال لنفسه: "كلا! لن أفعل أياً من هذه الأمور الثلاثة! سأقوم برؤية واشنطن. قد لا أتمكن

من القدوم هنا مجدداً. لدي يوم بأكمله لأقضيه في هذه العاصمة العظيمة. وعلى أي حال لا يزال لدي تذكرة الذهاب إلى شيكاغو الليلة، وسيكون لدي وقت كبير لاحقاً كي أحل مشكلة فقدان المال وجواز السفر. لكن إذا لم أقم بمشاهدة واشنطن الآن، فقد لا أتمكن من رؤيتها مجدداً. لقد اعتدت السير لأميال في موطني، وسأستمتع بالسير هنا.

"الآن هو الوقت الذي سأصير فيه سعيداً.

"إنني نفس الشخص الذي كنت عليه البارحة، قبل أن أفقد محفظتي. لقد كنت سعيداً وقتها. وينبغي علي أن أكون سعيداً الآن، فقط لوجودي في أمريكا، وأن لدي القدرة على قضاء الإجازة في هذه المدينة العظيمة.

"لن أضيع وقتي في شعور بالحزن لا طائل من ورائه".

وهكذا مضى في طريقه، سيراً على الأقدام. لقد شاهد البيت الأبيض ومبنى الكابيتول، كما زار المتاحف العظيمة، وتسلق نصب واشنطن التذكاري. لم يتمكن من القيام بجولة في آرلينجتون وبعض الأماكن الأخرى التي كان يود رؤيتها. لكنه استمتع لأقصى حد بالأشياء التي تمكن من رؤيتها. وقد اشترى بعض الحلوى والفول السوداني كي يتناول القليل منها من حين لآخر حتى لا يشعر بالجوع.

وحين عاد إلى الدنمارك كان أكثر جزء يتذكره من رحلته إلى الولايات المتحدة الأمريكية هو ذلك اليوم الذي قضاه سائراً على الأقدام في واشنطن، ذلك اليوم الذي كان من الممكن أن يفوت يورجين يولديل إذا لم يكن قد استخدم سر إنجاز الأشياء. لقد عرف حقيقة تلك العبارة. الآن هو الوقت. لقد كان يعرف أنه يجب الاستفادة من الحاضر، قبل أن يصير ماضياً لا يمكن تغييره...

واستكمالاً للقصة نقول بأنه بعد خمسة أيام من ذلك اليوم الحافل في واشنطن تمكنت الشرطة من العثور على محفظته وجواز سفره وأرسلتهما إليه.

هل تخاف من أفضل فكرة لديك؟ أحد الأشياء التي دائماً ما تمنعنا من استغلال الحاضر هو ذلك الخوف الذي يصيبنا جراء الأفكار الجديدة التي تأتينا. إننا نخاف قليلاً من أفكارنا حين

من القدوم هنا مجدداً. لدي يوم بأكمله لأقضيه في هذه العاصمة العظيمة. وعلى أي حال لا يزال لدي تذكرة الذهاب إلى شيكاغو الليلة، وسيكون لدي وقت كبير لاحقاً كي أحل مشكلة فقدان المال وجواز السفر. لكن إذا لم أقم بمشاهدة واشنطن الآن، فقد لا أتمكن من رؤيتها مجدداً. لقد اعتدت السير لأميال في موطني، وسأستمتع بالسير هنا.

"الآن هو الوقت الذي سأصير فيه سعيداً.

"إنني نفس الشخص الذي كنت عليه البارحة، قبل أن أفقد محفظتي. لقد كنت سعيداً وقتها. وينبغي علي أن أكون سعيداً الآن، فقط لوجودي في أمريكا، وأن لدي القدرة على قضاء الإجازة في هذه المدينة العظيمة.

"لن أضيع وقتي في شعور بالحزن لا طائل من ورائه".

وهكذا مضى في طريقه، سيراً على الأقدام. لقد شاهد البيت الأبيض ومبنى الكابيتول، كما زار المتاحف العظيمة، وتسلق نصب واشنطن التذكاري. لم يتمكن من القيام بجولة في آرلينجتون وبعض الأماكن الأخرى التي كان يود رؤيتها. لكنه استمتع لأقصى حد بالأشياء التي تمكن من رؤيتها. وقد اشترى بعض الحلوى والفول السوداني كي يتناول القليل منها من حين لآخر حتى لا يشعر بالجوع.

وحين عاد إلى الدنمارك كان أكثر جزء يتذكره من رحلته إلى الولايات المتحدة الأمريكية هو ذلك اليوم الذي قضاه سائراً على الأقدام في واشنطن، ذلك اليوم الذي كان من الممكن أن يفوت يورجين يولديل إذا لم يكن قد استخدم سر إنجاز الأشياء. لقد عرف حقيقة تلك العبارة. الآن هو الوقت. لقد كان يعرف أنه يجب الاستفادة من الحاضر، قبل أن يصير ماضياً لا يمكن تغييره...

واستكمالاً للقصة نقول بأنه بعد خمسة أيام من ذلك اليوم الحافل في واشنطن تمكنت الشرطة من العثور على محفظته وجواز سفره وأرسلتهما إليه.

هل تخاف من أفضل فكرة لديك؟ أحد الأشياء التي دائماً ما تمنعنا من استغلال الحاضر هو ذلك الخوف الذي يصيبنا جراء الأفكار الجديدة التي تأتينا. إننا نخاف قليلاً من أفكارنا حين

تخطر ببالنا. قد تبدو لنا مستغربة أو بعيدة المنال. لكن من المؤكد أن تبني فكرة جديدة غير مجربة من قبل يتطلب من المرء جرأة كبيرة. وهذه هي نفس الجرأة التي تنتج لنا أكثر النتائج روعة. يخبرنا الكاتب المعروف إلزي لي عن روث باتلر وأختها إلينور، وهما ابنتا أحد تجار الفراء بنيويورك، والمعروف على مستوى البلاد.

إننا نخاف قليلاً من أفكارنا حين تخطر ببالنا.

تقول روث: "كان والدي رساماً محبطاً. لقد كان يملك الموهبة، لكن الحاجة لكسب لقمة العيش لم تترك له الوقت الكافي كي يبني سمعته كفنان. لذا فقد قام بجمع اللوحات. ولاحقاً، بدأ في شراء اللوحات لي ولأختي إلينور". وبهذا نمى لدى الفتاتين معرفة وحساً بالفن الراقي، مع ذوق فني على أعلى مستوى. وإبان فترة نشأتهما كان أصدقاء الأختين يستشيرونهما بشأن أنواع اللوحات التي ينبغي عليهم شراؤها لبيوتهم. وفي أحيان كثيرة كانت الأختان تعيران بضع لوحات من مجموعتهما لفترات قصيرة من الوقت.

وفي أحد الأيام أيقظت إلينور أختها روث في الثالثة صباحاً وقالت لها: "لا تختلفي معي، لكني أعتقد أن لدي فكرة رائعة! سوف نقوم بتكوين حلف للتفكير المشترك".

سألتها روث: "وما الذي تعنيه بهذا المصطلح؟".

"حلف التفكير المشترك هو عبارة عن تنسيق للمعارف والجهود بصورة متناغمة، ما بين شخصين أو أكثر، من أجل الحصول على هدف محدد. وهذا هو ما سنفعله تحديداً. سنبدأ عملنا الخاص بتأجير اللوحات!".

ووافقتها روث. وقد كانت فكرة رائعة بحق. وهكذا بدأتا العمل في نفس اليوم، رغم أن أصدقاءهما حاولوا أن يحذراهما من المخاطر: حيث قد تتعرض لوحاتهما القيمة للتلف أو الضياع أو السرقة، كما قد تواجهان مشكلات قانونية أو مشكلات خاصة بالتأمين على اللوحات. لكنهما واصلتا العمل، حيث قامتا بجمع رأس مال قدره 300 دولار وجعلتا والدهما يقرضهما قبو متجر الفراء الخاص به، دون

مقابل.

تقول روث: "استخدمنا 1800 لوحة من مجموعتينا، وتجاهلنا نظرات والدنا المليئة بالحزن والرفض. كانت السنة الأولى سيئة، كانت معاناة حقيقية".

لكن الفكرة الغريبة أثبتت نجاحها. وحققت شركتهما المسماة نيويورك سيركيوليشن لايبراري أوف باينتينج نجاحاً كبيراً، حيث يتم تأجير حوالي 500 لوحة للشركات وعيادات الأطباء ومكاتب المحاماة والمنازل. أحد عملاء الشركة كان نزيلاً بسجن ماساشوستس لثماني سنوات. وقد كتب للشركة في خجل يقول إنه يعلم أن الشركة قد لا تقوم بتأجير اللوحات له، نظراً لوجوده في السجن حالياً، لكن اللوحات ذهبت إليه دون أي رسوم باستثناء مصاريف الشحن. وفي المقابل تلقت روث وإلينور خطاباً من سلطات السجن يخبرونهما فيه بشأن اللوحات وكيف أنه تم استخدامها في دورة للتذوق الفني استفاد منها المئات من المساجين. لقد بدأت روث وإلينور شركتهما من فكرة. ثم أتبعتا الفكرة بالعمل الفوري. وكانت النتيجة هي تحقيق الربح لهما وجلب المتعة والسعادة للعديدين غيرهما.

هل أنت مستعد لمضاعفة دخلك؟ ذهب دابليو كليمنت ستون في جولة في آسيا والمحيط الهادي بصفته أحد سبعة تنفيذيين يخدمون كممثلين للتجمع الدولي لمدراء المبيعات الوطنيين. وفي أحد أيام الثلاثاء ألقى ستون خطاباً تحفيزياً على مجموعة من رجال الأعمال في ملبورن بأستراليا. وفي مساء يوم الخميس الذي يليه تلقى اتصالاً هاتفياً. كان المتحدث هو إدوين إتش إيست، مدير إحدى الشركات التي تبيع الخزائن المعدنية. كان السيد إيست متحمساً وهو يقول: "لقد حدث شيء رائع لي! ستصير متحمساً مثلي حين أخبرك بشأنه!".

"أخبرني بشأنه. ما الذي حدث؟".

"شيء رائع! لقد ألقيت خطابك التحفيزي يوم الثلاثاء. وخلال حديثك أوصيت بعشرة كتب تحفيزية. وقد اشتريت كتاب Think and Grow Rich وبدأت قراءته تلك الليلة. وقد قرأت فيه لساعات. وفي الصباح التالي بدأت قراءته مرة أخرى، ثم كتبت ما يلي على قطعة من الورق:

"إن هدفي المحدد هو مضاعفة المبيعات عن العام الماضي. والمدهش في الأمر هو أنني تمكنت من فعل هذا خلال ثمانٍ وأربعين ساعة فقط".

سأله السيد ستون: "كيف فعلت ذلك؟ كيف تمكنت من مضاعفة دخلك؟".

أجابه إيست: "في خطابك التحفيزي تحدثت عن آل ألين، أحد رجال المبيعات في ويسكونسن، والذي حاول أن يبيع بوالص التأمين في إحدى المناطق. وقد قلت إن آل كان محظوظاً لأنه عمل طيلة اليوم دون أن يبيع بوليصة تأمين واحدة.

"وقد أخبرتنا أنه في تلك الليلة حول عدم الرضا إلى قوة دافعة. لقد قرر أن يقوم في اليوم التالي بزيارة نفس العملاء وأن يبيعهم من بوالص التأمين أكثر مما سيبيعه كافة رجال المبيعات الآخرين العاملين معه في نفس المجموعة لمدة أسبوع.

"كما أخبرتنا كيف أن آل ألين ذهب إلى نفس المنطقة، وتحدث إلى نفس الأشخاص، وتمكن من بيع 66 بوليصة تأمين جديدة ضد الحوادث. وأتذكر عبارتك التي قلت فيها: 'قد يظن البعض أن هذا أمر محال، لكن آل تمكن من عمله'. وقد صدقتك، وكنت مستعداً.

"لقد تذكرت المحفز الذاتي الذي أعطيتنا إياه: 'افعله الآن!'.

"وهكذا قمت بمراجعة سجلاتي ووجدت عشرة عملاء توقفوا عن التعامل مع الشركة. قمت بإعداد ما اعتقدت أنه برنامج رائع لأقدمه لكل واحد منهم. ثم رددت المحفز الذاتي "افعله الآن!" عدة مرات. ثم اتصلت بالعملاء العشرة متحلياً بتوجه ذهني إيجابي وبالفعل حصلت على ثماني صفقات كبيرة. إن التوجه الذهني الإيجابي يمكن أن يحقق لرجل المبيعات الذي يستفيد من قوته أشياء مذهلة، مذهلة بحق!".

لقد كان إدوين إتش إيست مستعداً حين سمع حديثي عن التحفيز. لقد استمع للرسالة التي يمكن أن تنطبق عليه. لقد كان يبحث عن شيء ما. وقد وجد ما كان يبحث عنه. إن هدفنا من وراء قص هذه القصة لك هو أن تقوم أنت أيضاً بقراءة قصة آل ألين. قد لا تكون قد رأيت كيف يمكنك تطبيق المبدأ

الذي تحتويه القصة على حياتك الخاصة، لكن إدوين إتش إيست فعل ذلك. وبإمكانك أنت أيضاً عمل ذلك. بإمكانك تطبيق المبادئ الموجودة بكل قصة مذكورة في الكتاب الذي تحمله بين يديك.

لكن ما نريده منك الآن هو معرفة ذلك المحفز الذاتي، "افعله الآن!".

أحياناً ما يكون قرار التصرف بصورة فورية هو ما يجعل أقصى أحلامك يتحقق. وهو ما حدث مع مانلي سويزي.

إن التوجه الذهني الإيجابي يمكن أن يحقق لرجل المبيعات الذي يستفيد من قوته أشياء مذهلة، مذهلة بحق!

بإمكانك مزج العمل بالمتعة. كان مانلي يحب الصيد وصيد الأسماك. وكانت فكرته عن الوقت الطيب هي الذهاب مشياً لمسافة خمسين ميلاً في الغابات حاملاً سنارة الصيد وبندقيته، ثم العودة مشياً بعد عدة أيام مرهقاً، ملوثاً بالوحل، سعيداً.

المشكلة الوحيدة في هوايته هذه هي أنها كانت تأخذ قدراً كبيراً من وقت عمله كمندوب مبيعات لبوالص التأمين. وفي أحد الأيام بينما كان يغادر في تردد إحدى بحيرات سمك القاروس المفضلة لديه متجهاً إلى مكتبه، خطرت لمانلي فكرة جريئة. لنفترض أنه يوجد في مكان ما أناس يعيشون في البرية، أشخاص يحتاجون للتأمين. عندئذٍ سيتمكن من العمل ويتواجد خارج المكتب المغلق في ذات الوقت! وبالفعل اكتشف مانلي أنه توجد مثل تلك المجموعة من الناس: الرجال الذين يعملون لحساب هيئة السكك الحديدية بألاسكا. كانوا يعيشون في منازل للعزاب متناثرة على امتداد 500 ميل هي مسافة خط السكك الحديدية. ماذا لو استطاع بيع بوالص التأمين لهؤلاء العمال، إضافة إلى صيادي الفراء والمنقبين عن الذهب كذلك؟

وفي نفس اليوم الذي خطرت له الفكرة فيه بدأ سويزي في وضع خطط إيجابية. استشار أحد وكلاء السفر وبدأ في حزم حقائبه. لم يتوقف بحيث يسمح للشك أن يتسلل له ويخيفه ويقنعه بأن هذه الفكرة قد تكون نتاج فكر مشتت... وأنها قد تفشل. وبدلاً من تمحيص الفكرة بحثاً عن أخطاء، أخذ

قارباً إلى سيوارد بألاسكا.

سار على طول خط السكك الحديدية مرات ومرات. وقد صار "سويزي السائر"، كما أصبح يطلق عليه، موضع ترحاب من قبل هذه الأسر المنعزلة، ليس فقط لأنه يبيع بوالص التأمين في الوقت الذي لم يفكر أحد غيره في أن تكون هناك جدوى من وراء هذا الأمر، لكن لأنه كان يمثل لهم العالم الخارجي. لقد بذل جهداً إضافياً. لقد علم نفسه كيف يقوم بحلق الشعر، وكان يفعل هذا بالمجان. كما علم نفسه الطهي أيضاً. وبما أن الرجال العزاب كانوا معتادين على تناول الطعام المعلب واللحم المحفوظ، فقد صار مانلي، بمهاراته في الطبخ، ضيفاً مرحباً به. لقد كان يتصرف بصورة طبيعية. لقد كان يفعل ما يريد فعله: يصعد التلال على الأقدام، يصطاد السمك وغيره من الطرائد، إلى جانب "العيش على طريقة سويزي!" كما يطلق عليها.

في عالم التأمين هناك مكانة شرفية خاصة محجوزة لمن يحققون مبيعات سنوية تصل لمليون دولار. ويطلق على هذه المكانة اسم "مائدة المليون دولار المستديرة". الأمر المدهش في قصة مانلي سويزي هو أنه بعدما تصرف بدافع من رغباته، وبعد أن انطلق يجوب براري ألاسكا، وبعد أن سار على امتداد خط السكك الحديدية في الوقت الذي لم يهتم أحد غيره بفعل هذا الأمر، أنه حقق مبيعات تتجاوز المليون دولار في عام واحد، وبذلك احتل مكانته في المائدة المستديرة.

لم يكن أي من هذا ليحدث لو كان قد تردد في توظيف سر إنجاز الأشياء حين جاءت تلك الفكرة الجامحة له.

احفظ هذا المحفز الذاتي عن ظهر قلب: افعله الآن!

يمكن لهذا المحفز أن يؤثر على كل منحى من مناحي حياتك. يمكن أن يساعدك على إنجاز الأشياء التي ينبغي عليك عملها، لكنك لا تشعر بالرغبة في عملها. كما يمكن أن يبعد عنك التسويف حين تكون بصدد أداء مهمة غير محببة. كما يمكنه أن يساعدك أيضاً بنفس الصورة التي ساعد بها مانلي سويزي، وذلك بأن يمكنك من فعل الأشياء التي "ترغب" في فعلها. إنه يساعدك على قنص تلك اللحظات الثمينة التي لو ضاعت منك فلن تعود مطلقاً. على سبيل المثال، التحدث بكلمة ود لصديق، عمل مكالمة هاتفية لأحد شركاء العمل فقط لتخبره أنك معجب بأدائه، كل هذه أمور تأتي استجابة

للمحفز الذاتي "افعله الآن!".

اكتب خطاباً لنفسك. إليك بفكرة من شأنها أن تساعدك على البدء. اجلس واكتب لنفسك خطاباً تخبر نفسك فيه عن الأمور التي لطالما انتويت فعلها، لكن اكتب عنها وكأنها حدثت بالفعل؛ أمور شخصية، أعمال خير وغيرها من المشروعات المجتمعية. اكتب الخطاب وكأنك تدون السيرة الذاتية لذلك الشخص الرائع الذي ستكون عليه حينما تتحلى بالتوجه الذهني الإيجابي. لكن لا تتوقف عند هذه النقطة وحسب. استخدم سر إنجاز الأشياء، واستجب للمحفز الذاتي "افعله الآن!".

تذكر، بغض النظر عن ماضيك، وبغض النظر عن حاضرك، بإمكانك تحقيق ما تريد إذا بادرت بالفعل متحلياً بالتوجه الذهني الإيجابي.

إن المحفز الذاتي "افعله الآن!" على قدر كبير من الأهمية. وهو خطوة مهمة على طريق فهم وتطبيق المبادئ الواردة في الفصل التالي.

مجموعة الإرشادات رقم 8: أفكار مهمة للمراجعة

1. من الأفضل للناس أن "يفعلوا شيئاً دون أن يدفعوا التزامات مادية" عن أن "يدفعوا التزاماتهم المادية دون أن يفعلوا شيئاً".

2. "في كثير من الأحيان يصير ما نقرؤه ونعلمه جزءاً من مكتباتنا وكلماتنا، بدلاً من أن يصير جزءاً من حياتنا". توقف وفكر في هذا الأمر. لديك المعرفة والمبادئ التي يمكن أن تساعدك على تحقيق أي هدف ذي قيمة ترغب في تحقيقه، لكن هل جعلت هذه المبادئ جزءاً من حياتك؟

3. "اغرس الفعل وستجني عادة. اغرس العادة وستجني شخصية. اغرس الشخصية وستجني مصيراً". ما عادات التفكير أو الفعل، الخاصة بأي نشاط إنساني، والتي تريد اكتسابها؟ ما العادات التي تريد التخلص منها؟ ستكون قادراً على معرفة كيف تكتسب العادات المرغوبة وكيف تتخلص من العادات المقيتة إذا تعرفت على المبادئ الواردة بهذا الكتاب وقمت بتطبيقها.

4. إن سر إنجاز الأشياء هو: "افعله الآن!".

5. من الآن فصاعداً، حين يومض المحفز الذاتي "افعله الآن!" من عقلك الباطن إلى عقلك الواعي كي يحملك على فعل الأشياء التي ينبغي عليك فعلها، بادر من فورك بعمل الفعل المرغوب. إنها عادة ستجعلك قادراً على إنجاز الأشياء بشكل فذ.

6. إن عبء التعلم يقع على كاهل من يرغب في التعلم. إذا أردت أن تتعلم كيف يمكنك إنجاز أي شيء في الحياة، طالما لا يخالف القواعد الأخلاقية أو القانونية، فابدأ من الآن في دراسة وتعلم المفاهيم التي تعرفك بكيفية تحقيق أهدافك. ادرس المبادئ الواردة بكتابنا وطبقها في حياتك، ولا تكتفِ بقراءتها بصورة سطحية وحسب.

7. الآن هو الوقت المناسب للعمل.

افعله الآن!

الفصل 9

كيف تحفز نفسك

ماذا نعني بالتحفيز؟

التحفيز هو العملية التي يتم من خلالها حث الفعل أو تحديد الخيار. وهي ما ينتج عنها وجود محفز. والمحفز هو "باعث داخلي" يتواجد بداخل الفرد فقط والذي يحثه على عمل فعل ما، مثال على ذلك الغرائز والعواطف والانفعالات والعادات والحالة المزاجية والنزوات والرغبات والأفكار.

إن الأمل، أو غيره من القوى، هو الذي يبدأ الفعل في محاولة للحصول على نتائج معينة.

تحفيز نفسك والآخرين. حين تعرف المبادئ التي من خلالها تستطيع تحفيز نفسك، ستتمكن من معرفة المبادئ التي من خلالها ستكون قادراً على تحفيز الآخرين. وبالمثل، حين تعرف المبادئ التي من خلالها يمكنك تحفيز الآخرين، ستتمكن من معرفة المبادئ التي من خلالها ستكون قادراً على تحفيز نفسك.

والغرض من هذا الفصل هو معرفة كيفية تحفيز نفسك. والهدف من الفصل 10 هو معرفة كيفية تحفيز الآخرين. أما معرفة كيفية تحفيز نفسك والآخرين بالاستعانة بالتوجه الذهني الإيجابي، فهو هدف الكتاب بأكمله. فهذا الكتاب في جوهره ما هو إلا كتاب تحفيزي.

حين تعرف المبادئ التي من خلالها تستطيع تحفيز نفسك، ستتمكن من معرفة المبادئ التي من خلالها ستكون قادراً على تحفيز الآخرين.

إن الهدف من وراء عرض الأمثلة المختلفة لأشخاص آخرين ناجحين وفاشلين هو تحفيزك لعمل

الفعل المرغوب.

ولهذا السبب فلكي تحفز نفسك حاول تفهم المبادئ التي من خلالها يمكن تحفيز الآخرين، ولكي تحفز الآخرين، حاول تفهم المبادئ التي من خلالها يمكنك تحفيز نفسك.

اغرس في نفسك عادة تحفيز نفسك مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي... وقتما شئت. وعندئذٍ ستتمكن من توجيه أفكارك والسيطرة على انفعالاتك وتشكيل مصيرك.

حفز نفسك والآخرين باستخدام المكون السحري. وما هذا المكون السحري؟

لقد تمكن رجل بعينه من إيجاد هذا المكون. وإليك بقصته.

منذ عدة سنوات تقاعد هذا الرجل من عمله كأحد كبار المصنعين في مجال مستحضرات التجميل وهو في سن الخامسة والستين. وفي كل عام بعد ذلك كان أصدقاؤه يقيمون له حفل عيد ميلاد، وفي كل حفل كانوا يسألونه أن يكشف لهم عن سر تركيبته. وعام بعد الآخر كان يرفض الإفصاح عنه، إلى أن جاء يوم ميلاده الخامس والسبعين، وسأله أصدقاؤه مازحين أن يكشف لهم عن سر تركيبته.

قال لهم: "لقد عاملتموني بصورة رائعة طوال تلك السنوات، وسوف أخبركم الآن. فبالإضافة إلى التركيبات الكيميائية التي يستخدمها مصنعو مستحضرات التجميل الآخرين، كنت أضيف مكوناً سحرياً إضافياً".

سألوه قائلين: "وما هذا المكون السحري؟".

"لم أعد النساء مطلقاً أن تجعلهن مستحضراتي جميلات، لكني كنت دائماً ما أمنحهن الأمل".

إن الأمل هو المكون السحري!

إن الأمل هو المكون السحري!

إن الأمل هو رغبة ممزوجة بتوقع الحصول على ما هو مرغوب فيه وإيمان بإمكانية الحصول عليه. إن المرء يستجيب بصورة واعية تجاه ما يرغبه، ويؤمن به، ويستطيع الحصول عليه.

كما أنه يستجيب على نحو لاواعٍ للباعث الداخلي الذي يستحث الفعل وذلك حين تتسبب عملية الإيحاء البيئي أو الإيحاء الذاتي أو الإيحاء التلقائي في إطلاق قوى عقله الباطن. وقد يستجيب للرمز الخاص بهذا الإيحاء بصورة إيجابية أو محايدة أو عكسية. بعبارة أخرى، قد يكون هناك أنواع ودرجات متعددة من عوامل التحفيز.

لكل نتيجة سبب. وكل فعل هو نتيجة لسبب محدد؛ دوافعك.

إن الأمل، على سبيل المثال، هو ما حفز صانع مستحضرات التجميل على بناء شركة رابحة. كما أن الأمل هو الذي حفز النساء على شراء مستحضرات التجميل. وسوف يقوم الأمل بتحفيزك أنت أيضاً.

الدوافع العشرة الأساسية التي تقف خلف كل نشاط إنساني. إن كل فكرة تفكر بها، وكل فعل تقدم عليه بإرادتك يمكن أن نعزوه لدافع بعينه أو مزيج من الدوافع. إليك بالدوافع العشرة الأساسية التي تقف خلف كل فكرة وكل فعل إرادي. لا أحد يفعل أي شيء دون أن يكون هناك دافع يقف وراء هذا الفعل.

حين تكون بصدد تعلم كيف تحفز نفسك من أجل تحقيق هدف بعينه، أو كيف تحفز الآخرين، ينبغي أن يكون لديك فهم واضح لهذه الدوافع العشرة الأساسية. وهي كما يلي:

1. الرغبة في الحفاظ على الذات

2. عاطفة الحب

3. عاطفة الخوف

4. عاطفة الجنس

5. الرغبة في عمل شيء يبقى بعد الوفاة

6. الرغبة في حرية الجسد والعقل

7. عاطفة الغضب

8. عاطفة الكراهية

9. الرغبة في الحصول على التقدير والتعبير عن الذات

10. الرغبة في الكسب المادي

بينما تقرأ هذا الفصل ربما تكون قد لاحظت أنه يحوي غذاءً للعقل. إن الشطيرة الجيدة تتكون من تسعة أعشار من الخبز وعشر من اللحم. لكن بخلاف أي شطيرة أخرى يتكون هذا الفصل في تسعة أعشاره من اللحم. هذه هي الكيفية التي خطط بها المؤلفان هذا الفصل. ونحن نأمل أن تقوم بمضغه وهضمه على مهل.

هل المشاعر السلبية جيدة؟ بينما تقرأ كتابنا هذا ستدرك أن المشاعر والعواطف والأفكار السلبية مضرة للغاية بالفرد. لكن هل هناك أوقات تكون فيها مثل هذه المشاعر أمراً طيباً؟

أجل، فالمشاعر والعواطف والأفكار والتوجهات السلبية تعد شيئاً طيباً، في الوقت المناسب وفي ظل الظروف الصحيحة.

إن كل ما هو في صالح البشرية جمعاء يعد في صالح الفرد كذلك. ومن الجلي أنه عبر فترة تطور الإنسان عملت المشاعر والعواطف والأفكار والتوجهات السلبية على حماية الفرد. في الحقيقة حافظت هذه الأشياء السلبية على الإنسان من الانقراض. وهذه القوى السلبية الموجودة في الفرد، والشبيهة بالقوى السلبية للمغناطيس، عملت على صد القوى السلبية الموجودة لدى الآخرين. إن هذا من القوانين الكونية التي كانت، وستظل، راسخة على الدوام.

إن الثقافة والرقي والحضارة تطورت من حالة بدائية شأن الإنسان هي الأخرى. وكلما كان المجتمع أكثر تحضراً وثقافة ورقياً، قلت حاجة الفرد لهذه القوى السلبية. لكن في أي بيئة سلبية عدائية، سيقوم الإنسان ذو الفطرة السليمة باستخدام هذه القوى السلبية مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي لكي يقاوم الشرور التي تواجهه.

ولأنك تعيش في دولة ذات قوانين مصممة بحيث تعود بالنفع على السواد الأعظم من المواطنين، ولأن حقوق الفرد محمية، ولأنك تعيش في مجتمع أو بيئة ثقافية تتسم بأعلى درجات الرقي والتحضر: لم تعد مثل هذه المشاعر والعواطف والأفكار السلبية الموروثة الكامنة بداخلك ضرورية لحل المشكلات، تلك المشكلات التي لم يكن الإنسان البدائي ليتمكن من حلها لو لم يستعن بهذه القوى السلبية. لقد كان هو من يفرض القانون بيديه. وقد صار قانون الفرد تابعاً لقانون المجتمع من أجل الصالح العام.

لنستوضح سوياً هذه المفاهيم. ولنأخذ الغضب والكراهية والخوف كأمثلة.

الغضب والكراهية. إن السخط الشديد المبرر على الشر هو نوع من الغضب والكراهية. إن الرغبة في حماية الوطن حين يهاجمه عدو، أو الرغبة في حماية الضعيف من الهجوم الإجرامي لشخص مجنون من أجل إنقاذ الحياة البشرية هو أمر طيب. ويعد القتل، حين يكون لا مناص منه، لتحقيق هذا المسعى هو مثال على استخدام أسوأ أشكال المشاعر والعواطف السلبية من أجل تحقيق غرض نبيل. وفي مجتمعنا تعد وطنية الجندي أو أداء رجل الشرطة لواجبه على الوجه الأكمل من أكرم الفضائل.

الخوف. في كل خبرة جديدة وكل بيئة جديدة تعمل الطبيعة على حمايتك من الخطر من خلال

تحذيرك بإحدى درجات عاطفة الخطر. يمكنك أن تكون متأكداً من أن أشجع الأشخاص حين يتواجد في بيئة جديدة لأول مرة فسوف يختبر إحساساً، على مستوى واعي أو لا واعي، بالجبن أو الخوف. وحين يجد الشخص ذو التوجه الذهني الإيجابي أن الخوف لن يعود عليه بالنفع، يقوم بتحييد تلك العاطفة السلبية غير المرغوب فيها واستبدال أخرى إيجابية بها.

ما الذي يمكنك عمله حيال هذا الأمر؟ إن الإنسان هو العضو الوحيد في مملكة الحيوان الذي يستطيع التحكم بصورة إرادية، من خلال عقله الواعي، في مشاعره من داخله، بدلاً من أن يفرض عليه ذلك بواسطة قوى خارجية.

وهو الوحيد الذي يستطيع تغيير العادات الخاصة بالاستجابات العاطفية بصورة مقصودة. وكلما كنت أكثر تحضراً وثقافة ورقياً، صار من الأسهل عليك أن تتحكم في مشاعرك وانفعالاتك إن اخترت فعل هذا.

يتم التحكم في المشاعر من خلال مزيج من التفكير المنطقي والفعل. وحين لا يكون هناك مبرر للخوف أو يصير مصدر ضرر لك، يمكنك، بل وينبغي عليك، أن تعمل على تحييده.

لكن كيف؟

رغم أن مشاعرك قد لا تكون دوماً تحت سيطرة تفكيرك المنطقي، إلا أنها تكون على الدوام تحت سيطرة الفعل. بإمكانك استخدام التفكير المنطقي لتقرر عدم الاحتياج لأحد المشاعر السلبية، وبهذا تحفز ذاتك على الفعل. إن بإمكانك إحلال عاطفة أخرى إيجابية مكان الخوف. كيف يمكنك فعل هذا؟

من الوسائل الفعالة لعمل ذلك استخدام الإيحاء الذاتي، أو الأمر الذاتي بالأحرى، باستخدام رمز مكون من كلمة واحدة تضم في طياتها ما تريد عمله. وعلى هذا، فإذا كنت خائفاً وأردت أن تتحلى بالشجاعة، فأعطِ نفسك الأمر "تشجع" بصورة سريعة لمرات متعددة. ثم أتبع هذا بالفعل. فإذا أردت التحلي بالشجاعة، فتصرف بصورة شجاعة.

كيف؟

استخدم المحفز الذاتي "افعله الآن!" ثم بادر بالفعل.

في هذا الفصل والفصل الذي يليه سترى كيف يمكنك السيطرة على مشاعرك وأفعالك من خلال استخدام الإيحاء الذاتي. وفي الوقت الحالي:

ركز عقلك على الأشياء التي تريد أو ينبغي عليك عملها، وأبعده عن الأشياء التي لا تريد أو لا ينبغي عليك عملها.

معادلة النجاح التي تثبت نجاحها كلما استخدمت. هل أنت واحد من مئات الآلاف حول العالم الذين قرءوا السيرة الذاتية لبينجامين فرانكلين The Autobiography of Benjamin Franklin ، أو هل أنت واحد من عشرات الآلاف الذين قرءوا كتاب فرانك بيجر How I Raised Myself from Failure to Success in Selling ؟ إن لم تكن واحداً من هؤلاء، فنحن ننصحك بقراءة كلا الكتابين. فكلا الكتابين يحويان معادلة يثبت نجاحها على الدوام حين يتم تطبيقها بالاستعانة بالتوجه الذهني الإيجابي.

رغم أن مشاعرك قد لا تكون دوماً تحت سيطرة تفكيرك المنطقي، إلا أنها تكون على الدوام تحت سيطرة الفعل.

يبين لنا بينجامين فرانكلين في سيرته الذاتية كيف أنه حاول مساعدة نفسه، تماماً كما يحاول أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة أن يساعدك أنت. ولقد كتب قائلاً:

"إنني أنوي اكتساب العادات الخاصة بكل تلك الفضائل، وقد ارتأيت أنه لن يفيدني أن أشتت تركيزي بمحاولة اكتسابها كلها دفعة واحدة، وأنه من الأفضل اكتساب كل واحدة في حينها؛ وكلما ترسخت واحدة بداخلي سعيت لاكتساب غيرها وهكذا، إلى أن أتمكن من اكتساب الفضائل الثلاث عشرة، وبما أن اكتساب فضائل معينة أولاً قد يساعد على اكتساب غيرها، فقد قمت بترتيبها على النحو

التالي...".

أسماء الفضائل كما رتبها بينجامين فرانكلين، إلى جانب المبدأ (المحفز الذاتي أو الإيحاء الذاتي) الذي ذكره إلى جوار كل واحدة منها، هي:

1. الاعتدال: كل واشرب لكن دون إسراف يفضي بك للخمول.

2. الصمت: لا تتحدث إلا بما ينفع نفسك أو غيرك، وتجنب الحوارات التافهة.

3. النظام: دع كل شيء في مكانه، وقم بكل جزء من عملك في وقته.

4. العزم: اعقد العزم على أن تؤدي ما هو مطلوب منك، وأدِّ ما عليك بنجاح.

5. الاقتصاد: لا تنفق إلا على ما في صالحك أو صالح غيرك، ولا تضيع شيئاً دون طائل.

6. الجد: لا تضيع الوقت؛ ووظف وقتك في كل أمر نافع؛ وتخلص من كل الأفعال غير الضرورية.

7. الصدق: لا تخادع الناس؛ أحسن الظن بهم وكن عادلاً معهم، وإذا تحدثت، فتحدث بصورة ملائمة.

8. العدالة: لا تسئ لغيرك من خلال التسبب في ضرر أو حجب منفعة عنهم.

9. التوسط: تجنب التطرف، وأحجم عن ظلم الآخرين حتى لو كنت ترى أنهم يستحقونه.

10. النظافة: احرص على إبقاء جسدك وملبسك ومسكنك نظيفاً.

11. السكينة: لا تدع التوافه أو الحوادث الشائعة أو المحتومة تزعجك.

12. العفة: كن عفيفاً قدر ما استطعت، وإياك أن تسيء لسمعتك أو سمعة غيرك.

13. التواضع: حاكِ العظماء في تواضعهم.

وقد كتب فرانكلين أيضاً: "ومع إدراكي لضرورة التدريب اليومي على هذه الفضائل، وهو ما يتماشى مع نصائح فيثاغورس الواردة في كتاباته، فقد ابتكرت الطريقة التالية من أجل متابعة هذا التدريب.

"لقد صنعت كتيباً صغيراً، وقمت بتخصيص إحدى الصفحات لكل واحدة من تلك الفضائل. ثم قسمت كل صفحة بالحبر الأحمر بحيث صارت تحتوى على سبعة أعمدة، واحداً لكل يوم من أيام الأسبوع، مع كتابة اسم اليوم على رأس كل عمود. ثم قسمت هذه الأعمدة بثلاثة عشر صفاً، مع كتابة اسم كل فضيلة في بداية كل صف؛ وحين أتدرب على فضيلة بعينها في يوم ما أقوم بوضع نقطة بالحبر الأسود في المكان الخاص بهذا اليوم". وإليك هذا الجدول:

الاعتدال

كل واشرب لكن دون إسراف يفضي بك للخمول.

	الأحد	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس	الجمعة	السبت
الاعتدال							
الصمت	*	*				*	
النظام	**	*	*		*	*	*
العزم			*				*
الاقتصاد			*				
الجد			*				
الصدق							
العدالة							
التوسط							
النظافة							
السكينة							
العفة							
التواضع							

شكل الصفحات

بعد أن تعرفت على ماهية تلك المعادلة، من المهم أن تعرف كيفية استخدامها. إليك بكيفية استخدام تلك المعرفة:

تطبيق المعادلة

1. ركز على مبدأ واحد بعينه لمدة أسبوع كامل، في كل يوم من أيام الأسبوع. استجب بالفعل المناسب في كل مرة تكون هناك حاجة لذلك.

2. بعد ذلك ابدأ الأسبوع الثاني بالتركيز على المبدأ أو الفضيلة التالية. دع عقلك الباطن يتشرب بالفضيلة الأولى. وحين يحدث موقف تكون نتيجته أن يومض المبدأ السابق تعلمه من عقلك الباطن إلى عقلك الواعي، عليك باستخدام المحفز الذاتي "افعله الآن!" ثم بادر بالفعل من فورك! واصل التركيز على مبدأ واحد في كل أسبوع ودع العادات المغروسة في عقلك الباطن تتولّ تنفيذ المبادئ الأخرى كلما دعت الحاجة لذلك.

3. حين تنتهي من مجموعة الفضائل، ابدأ من جديد. وبهذا ستكون قد أكملت مجموعة الفضائل كلها أربع مرات كاملة على مدار العام.

4. حين تجد أنك اكتسبت الصفات المرغوبة، ركز على مبدأ جديد يمثل فضيلة أو توجهاً أو نشاطاً جديداً ترغب في تنميته.

لقد قرأت لتوك الطريقة التي استخدمها بينجامين فرانكلين في مساعدة بينجامين فرانكلين. وبما أن الكتاب الذي بين يديك هو كتاب للتحفيز الذاتي، سيكون من الحكمة أن تدرس طريقة بينجامين فرانكلين وأن ترى كيف يمكن تطبيق هذه المبادئ. في الفصل 10 سترى كيف استطاع فرانك بيتجر الانتقال من الفشل للنجاح من خلال تطبيق الخطة الخاصة ببينجامين فرانكلين.

إذا كنت تنوي بدء خطة خاصة بك، وكنت لا تعلم تحديداً أي المبادئ ستبدأ بها، يمكنك البدء من الفضائل الثلاث عشرة المستخدمة من قبل بينجامين فرانكلين، أو ربما تفضل العمل على مبادئ النجاح السبعة عشر المذكورة بالفصل 2.

لنضع بعض الخبز في شطيرتنا. ولنتحدث قليلاً عن أول من ابتكر فرش فولر.

جاء ألفريد سي فولر، أول من ابتكر "فرش فولر"، من أسرة فقيرة تعيش في نوفا سكوتيا. لم يكن آل قادراً على الاحتفاظ بوظيفة. لدرجة أنه خلال العامين الأولين من محاولته كسب الرزق تم طرده من ثلاث وظائف مختلفة.

لكن عندئذٍ حدث التغيير الجذري في حياة فولر. لقد حاول بيع الفرش. وعندها شعر فولر بالتحفيز. لقد بدأ يدرك أن الثلاث وظائف السابقة لم تكن تلائمه.

فهو لم يحبها.

لم تتوافق تلك الوظائف مع شخصيته. أما البيع فكان متوافقاً للغاية مع شخصيته. وعلى الفور عرف أنه قد يبلي بلاءً حسناً كبائع. لقد أحب عمله. وهكذا برمج آل عقله على أن يتقن وظيفة البيع على أفضل ما يكون. وقد كان رائعاً بحق.

بعد نجاحه كبائع وضع لنفسه هدفاً بأن يتسلق سلم النجاح. وقد كان هذا الهدف هو: أن يملك شركة خاصة به. كان هذا الهدف يتماشى بصورة جيدة مع شخصيته، شريطة أن يعمل في البيع.

استقال ألفريد سي فولر من العمل كبائع فرش لدى الغير. وقد حظي بمتعة لم يحظَ بمثلها في حياته. كان يقوم بتصنيع الفرش الخاصة به بالليل، ثم يبيعها في نهار اليوم التالي. وحين زاد حجم مبيعاته استأجر جزءاً من سقيفة قديمة مقابل 11 دولاراً شهرياً واستأجر شخصاً يقوم بصنع الفرش له، بينما ركز هو في عملية البيع. وماذا كانت النتيجة لذلك الشاب الذي طرد من أول ثلاث وظائف يعمل بها؟

كانت النتيجة هي شركة فولر للفرش، والتي يعمل بها آلاف من رجال المبيعات والتي تدر دخلاً سنوياً يصل لملايين الدولارات!

كما ترى فإنه من الأرجح أن تنجح فيما تفعله إذا كان يتماشى مع شخصيتك.

لكن هناك حافز أكبر من مجرد فقدان الوظيفة، أو النجاح في العمل. إنه الرغبة في الحفاظ على

الذات، والتي تعد أقوى الرغبات قاطبة.

النجاة بسلام. كان الكابتن إدوارد في ريكنباكر من أكثر الأشخاص نجاحاً وأعلاهم منزلة في الولايات المتحدة الأمريكية.

إن كابتن إيدي، كما كان يطلق عليه، هو رمز للإيمان والنزاهة ومتعة العمل الجاد والفطرة السليمة.

إن من قابلوه أو سمعوا خطبه أو قرءوا كتابه Seven Came through وجدوا في الرمز الذي يمثله مصدر تحفيز عظيماً.

لقد سقطت الطائرة التي تقل كابتن إيدي ورفاقه في المحيط الهادي. لم يعثر على أي أثر لحطام أو ناجين في الأسبوع الأول. ولا في الثاني. لكن العالم أجمع كان سعيداً حين تم إنقاذ كابتن إيدي ورفاقه في اليوم الحادي والعشرين لسقوط طائرتهم.

فقط تخيل الكابتن إيدي ورفاقه وهم على متن ثلاثة قوارب نجاة في المحيط الهادي دون شيء حولهم سوى مياه البحر والسماء. ولك أن تتخيل إلى أي مدى كان هؤلاء الرجال يعانون من صدمة الارتطام بالماء حين تحطمت طائرتهم، يعانون من حرارة الشمس المحرقة والجوع والعطش. ثم تخيل الثلاثة قوارب المربوطة سوياً كل صباح ومساء، وكل فرد من الناجين يحني رأسه وهو يدعو الله أن ينجيه. كانوا جميعاً يذكرون الكلمات الحكيمة التي تعلموها في صغرهم والتي كانت تدعوهم للوثوق بخالقهم، وأنهم حتى لو كانوا يعانون من الجوع والعطش والإرهاق، فإنهم من خلال الوثوق بالله سوف ينجون لا محالة. ليس عليهم أن يفكروا فيما سيحمله الغد لهم من مخاوف، كل ما عليهم فعله هو التفكير في اليوم وكيف يعيشون سالمين ليوم آخر.

الآن اكتملت الصورة لديك، لذا دعنا نقرأ ما كتب كابتن إيدي عن الأمر في كتابه:

"كما أسلفت بالقول، لم يحدث أن فقدت الأمل في النجاة قط، لكن كان هناك من الرفاق من لم يكونوا يشاركوني نفس القناعة. لقد بدأ رفاقي في التفكير في الموت وما ورائه وكيف أنهم قد يفقدون حياتهم.

"إنني أؤكد بكل أمانة أنني لم أشك للحظة في أننا سننجو.

"لقد حاولت نقل فلسفتي لرفاقي، على أمل أن أستنهض رغبتهم في مواصلة الصراع. كانت فلسفتي مبنية على تلك الحقيقة البسيطة التي تقضي بأننا كلما استمررنا في البقاء في ظل هذه الظروف القاتلة، زاد تقديري لخلاصنا. وأن هذا جزء من الحكمة التي تأتي للكبار".

إذا كنت تتساءل عن الكيفية التي ستحفز بها ذاتك، فسنورد لك هنا قائمة بكل المحفزات والدوافع الأساسية. وستجدها مكررة أدناه!

أولاً الرغبة في الحفاظ على الذات، ثم عاطفة الحب والخوف والجنس. يلي ذلك الرغبة في: الحياة بعد الممات؛ وحرية الجسد والعقل. ثم بعد ذلك هناك عاطفة الغضب والكراهية. ثم الرغبة في الحصول على التقدير والتعبير عن الذات ثم آخر هذه المحفزات العشر هي الرغبة في الكسب المادي.

في الفصل التالي سترى كيف يستطيع المرء باستخدام واحد أو مزيج من هذه المحفزات أن يقوم بتحفيز الآخرين.

مجموعة الإرشادات رقم 9: أفكار مهمة للمراجعة

1. التحفيز هو تلك العملية التي يتم من خلالها حث الفعل أو تحديد الخيار. إنه الأمل، أو غيره من القوى، الذي يبدأ الفعل في محاولة للحصول على نتائج معينة.

2. حفز نفسك مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي. تذكر: إن ما يؤمن به عقل المرء ويتصوره هو ما يستطيع العقل تحقيقه مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي. أقر بإمكانية تحقيق الأشياء بعيدة المنال.

3. الأمل هو المكون السحري في عملية تحفيز نفسك والآخرين.

4. إن المشاعر والعواطف والأفكار والتوجهات السلبية تعد شيئاً طيباً، في الوقت المناسب وفي ظل الظروف الصحيحة.

5. إن الدوافع العشر الأساسية هي الرغبة في الحفاظ على الذات، وعاطفة الحب والخوف والجنس، والحياة بعد الممات، وحرية الجسد والعقل، وعاطفة الغضب والكراهية، والرغبة في الحصول على التقدير والتعبير عن الذات، وأخيراً الرغبة في الكسب المادي.

6. حفز نفسك بنفس الصورة التي حفز بها بينجامين فرانكلين نفسه. ابتكر جدولاً خاصاً بك. "افعله الآن!". إذا كنت تجد صعوبة في إدراج الفضائل الثلاث عشرة التي ترغب في اكتسابها أو الأهداف التي تطمح في تحقيقها، يمكنك البدء بواحد منها فقط وحين تحققه قم بإضافته إلى القائمة الخاصة بالفضائل أو الأهداف التي ترغبها. ومثل بينجامين فرانكلين قم بصياغة عبارة تحفيزية لكل واحد منها. أمر مهم: تحقق من مقدار تقدمك بشكل يومي.

7. لقد نمى كابتن إيدي ريكنباكر بداخله إيماناً قوياً ساعده وقت الحاجة. كيف يمكن أن تقوي من إيمانك بحيث يساعدك في وقت الحاجة؟

8. هل أنت مستعد للدرجة التي تمكنك من الاستعانة بإيمانك في وقت الحاجة؟

الأمل هو المكون السحري في عملية تحفيز نفسك والآخرين

الفصل 10

كيف تحفز الآخرين

من المهم أن تعرف كيف تحفز الآخرين بصورة فعالة صوب الاتجاه السليم. فطيلة حياتك أنت تلعب دوراً مزدوجاً تقوم من خلاله بتحفيز الآخرين، كما يقوم الآخرون بتحفيزك: كوالد وابن، معلم وتلميذ، بائع ومشترٍ، سيد وخادم، فأنت تلعب كل دور.

كيف استطاع الطفل تحفيز أبيه. كان طفل يبلغ من العمر عامان ونصف يسير مع والده بعد أن تناولا عشاءً دسماً. وبعد أن سارا سوياً لمسافة شارع ونصف توقف الصغير ونظر إلى أبيه مبتسماً وقال له: "أبي..." ثم تردد للحظة فسأله والده: "ماذا يا بني؟". فتوقف الطفل للحظات ثم قال: "إذا قلت من فضلك، فسأسمح لك بأن تحملني". من يمكنه أن يقاوم هذا النوع من التحفيز؟ فحتى الطفل الصغير يعرف كيف يحفز والده على الفعل.

طيلة حياتك أنت تلعب دوراً مزدوجاً تقوم من خلاله بتحفيز الآخرين، كما يقوم الآخرون بتحفيزك.

كما يمكن للوالدين تحفيز أبنائهما. وقد رأينا كيف حدث هذا في حالة توماس إديسون ووالدته. إن الوثوق بالصغير يجعله يشعر بالثقة حيال ذاته. حين يشعر الصغير أن من حوله يؤمنون به ويثقون بأنه سيؤدي بصورة طيبة، فسيكون قادراً بالفعل على أن يؤدي بصورة أفضل مما يعتقد هو نفسه. لن يضطر وقتها للدفاع عن نفسه، كما سيتوقف عن هدر تلك الطاقة العاطفية التي يبذلها في سبيل حماية نفسه من الأذى المحتمل الذي قد يسببه له الفشل، وبدلاً من ذلك سيسخر تلك الطاقة في محاولة نيل مكافأة النجاح. إنه يشعر بالاسترخاء. لقد أثرت الثقة بصورة كبيرة على قدراته، وأبرزت أفضل ما فيه. يقول إديسون: "لقد كان لأمي الفضل الأكبر علي". وقد كان لنابليون هيل نفسه تجربة

مشابهة. وهو يخبرنا عنها بالكلمات التالية:

حين كنت صغيراً كان الكل يعتبرني ولداً مزعجاً. وكلما فقدت بقرة من مرعاها أو انكسر أحد السدود أو تم قطع شجرة بصورة غامضة، كان الجميع يشكون في أن السبب هو نابليون هيل الصغير.

الأدهى من ذلك أن شكوكهم تلك كانت مبررة. فقد كانت والدتي ميتة، وكان والدي وإخوتي الصبيان يرون أنني ولد سيئ، لذا كنت في حقيقة الأمر ولداً سيئاً. فطالما كان الناس ينظرون لي بهذه النظرة، لم أكن أتصرف إلا على هذا النحو.

ثم في يوم ما أعلمنا والدي أنه ينوي الزواج بامرأة أخرى. كن جميعاً قلقين من هذه "الأم" الجديدة، لكني على وجه الخصوص كنت عاقد العزم على ألا أدع أي امرأة أخرى تدخل منزلنا تحتل أي مكانة في قلبي. ثم جاء اليوم الذي دخلت فيه هذه المرأة الغريبة منزلنا. تنحى والدي جانباً تاركاً الفرصة لها كي تتعامل مع الموقف بطريقتها الخاصة. طافت من حجرة إلى أخرى وسلمت على كل واحد منا بود، إلى أن جاءت إلي. وقفت مفرود القامة عاقداً يدي حول صدري، ثم حدقت فيها دون أدنى بادرة ترحيب.

قال والدي: "وهذا هو نابليون، أسوأ ولد في المنطقة".

لن أنسى أبداً ما فعلته زوجة أبي وقتها. لقد وضعت يديها على كتفي ونظرت في عيني وعيناها تلتمعان فرحاً بصورة سأظل أقدرها لها على الدوام. ثم قالت: "أسوأ ولد؟ كلا. إنه أذكى ولد في المنطقة، وكل ما علينا فعله هو مساعدته على إظهار ذكائه".

لقد كانت زوجة أبي هي التي شجعتني على المضي قدماً في تلك الخطط الجريئة التي صارت لاحقاً العماد الأساسي لحياتي المهنية. لن أنسى قط ذلك الدرس العظيم الذي تعلمته منها في كيفية تحفيز الآخرين من خلال إمدادهم بالثقة في أنفسهم.

لقد كانت زوجة والدي صاحبة الفضل الأكبر علي. وقد حفزني حبها العميق وإيمانها الراسخ بي على أن أصير ذلك الصبي الذي كانت تؤمن به.

يمكنك إذن تحفيز الآخرين من خلال الإيمان بهم. إن الإيمان، حين يفهم بصورة سليمة، هو أمر إيجابي وليس سلبياً. فالإيمان السلبي ليس قوة على الإطلاق، تماماً مثل قيام الشخص بالنظر دون أن يفهم ما يراه. إن الإيمان الإيجابي يدفع المرء للعمل وفق ما يؤمن به والمخاطرة بالفشل، وذلك لأنه يفترض به النجاح.

حين تحفز الآخرين من خلال الإيمان بهم، ينبغي أن يكون هذا الإيمان إيجابياً. لابد أن تلتزم بما تؤمن به. لابد أن تقول: "أعرف أنك ستنجح في أداء هذه المهمة، لذا فأنا والآخرون مؤمنون بنجاحك. إننا هنا، في انتظارك ...".

وحين يكون لديك هذا النوع من الإيمان في الشخص الآخر، فسينجح بكل تأكيد.

يمكن التعبير عن الإيمان من خلال خطاب. بل في الحقيقة يعد الخطاب أداة ممتازة للتعبير عن أفكار الفرد وتحفيز الآخرين.

يمكن لخطاب أن يغير حياة شخص آخر للأفضل. إن كل من يكتب خطاباً يؤثر على العقل الباطن لمتلقي الخطاب من خلال الإيحاء. وتتحدد مدى قوة هذا الإيحاء استناداً على عدة عوامل.

يمكنك تحفيز الآخرين من خلال الإيمان بهم.

فمثلاً إن كنت أباً وكان ابنك يدرس في جامعة بعيدة، يمكنك من خلال الخطاب تحقيق ما لا يمكنك تحقيقه بأي وسيلة أخرى. يمكنك أن تستغل هذه الفرصة لكي: (أ) تشكل شخصية ولدك، (ب) تناقش الأمور التي تتردد في مناقشتها معه أو التي لم يتوفر الوقت الكافي لمناقشتها، (ج) أن تعبر عن الأفكار التي تجول بخاطرك.

قد لا يتقبل ولدك منك النصيحة حين تخبره بها بصورة شفهية. حيث يمكن لظروف الموقف

والمشاعر المتباينة وقت الحوار أن تمنع هذا الأمر. لكن نفس الولد قد يتقبل ويقدر نفس النصيحة إذا تلقاها من خلال خطاب مكتوب بحرص وإخلاص.

فبالنسبة للابن البعيد عن المنزل فإن الخطاب بكل ما يحويه، بما فيه من نصائح، يكون مصدر ترحاب كبيراً. وإذا تمت كتابة الخطاب بصورة ملائمة، يمكن أن تتم قراءته مرات متعددة ودراسته واستيعاب ما فيه.

كما يمكن للمدير التنفيذي أو مدير المبيعات الذي يكتب خطاباً لرجال المبيعات العاملين معه أن يحفزهم على تحقيق أرقام مبيعات أعلى مما سبق. وبالمثل يمكن لرجل المبيعات الذي يكتب خطاباً لمديره أن يستفيد من أداة التحفيز القوية هذه.

لكي يكتب المرء خطاباً، لابد عليه أن يفكر أولاً، ثم يقوم ببلورة أفكاره على الورق. كما يمكنه توجيه أسئلة بحيث يوجه عقل متلقي الخطاب صوب اتجاه معين. كما يمكنه توجيه أسئلة لكي يحصل على إجاباتها في خطاب آخر. أما إذا لم يقم المستقبل بإرسال الرد المطلوب، يمكن لمرسل الخطاب أن يستخدم طعماً، مثل رجال المبيعات، وهو ما فعله جيه بيربونت مورجان.

طريقة لتحفيز طلاب الجامعة على الرد. أثبت جيه بيربونت مورجان أنه توجد طريقة واحدة على الأقل يمكن من خلالها حمل طلاب الجامعة على الرد على خطاباته. كانت أخته تشتكي أن ولديها اللذان يدرسان بالجامعة لم يرسلا إليها بأية خطابات. قال لها السيد مورجان إن بمقدوره حمل الولدين على الرد عليه بصورة فورية إذا قام بإرسال خطاب لهما. تحدته أخته أن يفعل ذلك. لذا كتب لكل واحد من ابني أخته خطاباً، وعلى الفور تلقى من كل واحد منهما الرد.

سألته أخته والدهشة تملؤها: "كيف فعلت هذا؟". ناولها مورجان الخطابين، وحين قرأتهما وجدت أنهما يحويان معلومات مشوقة عن حياة الجامعة وعن كيف أنهما يفكران في منزلهما. لكن الحاشية الموجودة في نهاية كل خطاب من الاثنين كانت متشابهة. وكانت إحداهما تقول: "لم أتلقَ العشرة دولارات التي قلت إنها كانت مرفقة بالخطاب!".

التحفيز من خلال ضرب المثل. يعلم مدير المبيعات الناجح أن من إحدى وسائل تحفيز رجال المبيعات العاملين معه هي أن يضرب لهم مثلاً على كيفية العمل. وقد ألهم دابليو كليمنت ستون الكثيرين من خلال تلك القصة التي يحكيها عن كيفية تدريبه لأحد رجال المبيعات، والذي كان يعيش في مدينة سيوكس بولاية أيوا. وإليك بالقصة كما جاءت على لسانه:

استمعت إلى أحد رجال المبيعات لدينا في مدينة سيوكس بأيوا وهو يشكو ويتذمر لما يزيد على الساعتين في إحدى الأمسيات. لقد كان يخبرني كيف أنه عمل على مدار يومين كاملين في سيوكس سنتر دون أن يتم صفقة بيع واحدة. قال لي: "من المستحيل أن نبيع بوالص التأمين في سيوكس سنتر لأن الناس هناك كلهم ينتمون لعشيرة واحدة من الهولنديين، وهم متعصبون لأبناء عشيرتهم ولن يشتروا من غريب. بالإضافة لذلك، فإن المنطقة تعاني من نقص في المحاصيل منذ خمسة أعوام".

اقترحت عليه أن نذهب في اليوم التالي للبيع في سيوكس سنتر، نفس المدينة التي عمل فيها ليومين دون تحقيق أي نجاح. وهكذا انطلقنا في اليوم التالي صوب سيوكس سنتر. كنت قد انتويت أن أثبت هناك أن رجل المبيعات الذي يتحلى بالتوجه الذهني الإيجابي والذي يؤمن بنظام شركتنا ويحسن استخدامه لابد وأن يتمكن من البيع مهما كانت العقبات التي تواجهه.

وبينما كان رجل المبيعات يقود السيارة أغلقت عيني، واسترخيت، واستغرقت في التفكير، وقمت بتهيئة عقلي. ركزت عقلي على الأسباب التي تدعوني للبيع لهؤلاء الناس بدلاً من التركيز على الأسباب التي تمنعني من البيع لهم.

وإليك ما فكرت به: إنه يقول إنهم عشيرة من الهولنديين، ولهذا لن يشتروا. هذا أمر طيب! ما الطيب في هذا الأمر؟ من المعروف أنك إذا تمكنت من البيع لفرد واحد في العشيرة، خاصة إذا كان من أكابرها، فستتمكن من البيع للعشيرة كلها. كل ما علي فعله الآن هو أن أعقد أولى صفقات البيع للشخص المناسب. سوف أفعل هذا حتى لو استغرق الأمر مني وقتاً طويلاً.

هو يزعم أن المنطقة تعاني من نقص في المحاصيل منذ خمسة أعوام. هل يمكن أن يكون الأمر أكثر روعة من ذلك؟ إن الهولنديين أناس رائعون وهم يدخرون أموالهم. كما أنهم يتحلون بالمسئولية

ويريدون حماية أسرهم وممتلكاتهم. وفي حقيقة الأمر هم لم يشتروا على الأرجح من أي بائع لبوالص التأمين من قبل لأن كل رجال البيع لم يحاولوا من الأساس. فجميعهم، مثل رجل المبيعات الذي يقود السيارة، يحملون توجهاً ذهنياً سلبياً. إن سياساتنا تقدم حماية ممتازة مقابل تكلفة بسيطة. لا أعتقد أنني سأجد أي منافسة!

ثم انخرطت بعدها في العملية التي أطلق عليها اسم "تهيئة العقل". وبدأت في دعوة الله بكل تبجيل وإخلاص وأمل وشغف قائلاً: " أرجوك يا إلهي أن تساعدني على البيع! أرجوك يا إلهي أن تساعدني على البيع! أرجوك يا إلهي أن تساعدني على البيع!" مرة تلو الأخرى، ثم غفوت قليلاً.

وحين وصلنا إلى سيوكس سنتر ذهبنا إلى البنك. كان طاقم العاملين بالبنك يتكون من نائب الرئيس وصراف وأمين صندوق. وفي غضون عشرين دقيقة كان نائب الرئيس قد اشترى أعلى بوالص التأمين التي تقدمها شركتنا؛ بوليصة تأمين شاملة. وبالمثل اشترى الصراف بوليصة تأمين شاملة. لكني لن أنسى أمين الصندوق أبداً لأنه لم يقم بشراء أي شيء.

ثم بدأنا رحلة الترويج من أول متجر مجاور للبنك، سرنا بصورة منهجية، من متجر لآخر، ومن مكتب لآخر، وتقابلنا مع كل فرد يعمل في كل مكان من هذه الأماكن.

وقد حدث الأمر المدهش: فكل شخص تحدثنا إليه في هذا اليوم قام بشراء بوليصة تأمين شاملة. دون استثناء.

وأثناء رحلة العودة من مدينة سيوكس شكرت الله على العون الذي تلقيته.

لماذا نجحت في البيع في نفس المكان الذي فشل فيه الآخرون؟ في الواقع كانت الأسباب الكامنة خلف نجاحي هي نفس الأسباب التي كانت تقف وراء فشل الآخرين، باستثناء شيء آخر إضافي.

لقد قال إنه من المحال أن يبيع لهم لأنهم عشيرة من الهولنديين المتعصبين لبني قومهم. هذا توجه ذهني سلبي. أما أنا فقد كنت أعلم أنهم سيشترون مني لأنهم عشيرة من الهولنديين المتعصبين لبني قومهم. هذا توجه ذهني إيجابي.

كما أنه قال إنه من المحال البيع لهم لأن المنطقة تعاني من نقص في المحاصيل منذ خمسة أعوام؛ هذا توجه ذهني سلبي.

أما أنا فكنت أعلم أنهم سيشترون مني لأن المنطقة تعاني من نقص في المحاصيل منذ خمسة أعوام؛ وهذا توجه ذهني إيجابي.

أما عن الشيء الإضافي الذي أحدث الفارق بين التوجه الذهني السلبي والتوجه الذهني الإيجابي فكان طلبي للعون من اللّٰه. لقد آمنت من داخلي أنني سأحظى به لا محالة.

والآن عاد رجل المبيعات هذا إلى سيوكس سنتر وظل بها لفترة طويلة. وفي كل يوم صار يحقق مبيعات تفوق اليوم الذي يسبقه.

هذا يوضح قيمة تحفيز الآخر من خلال ضرب المثل. لقد نجح رجل المبيعات هذا فيما كان قد فشل فيه من قبل لأنه تعلم قيمة العمل، وهو يتحلى بالتوجه الذهني الإيجابي.

هناك الكثير من الطرق لتحفيز الناس، لكن من أكثر الطرق فعالية هي استخدام كتاب تحفيزي.

حين تريد تحفيز الآخرين، استعن بكتاب تحفيزي للمساعدة الذاتية. إن أكثر العوامل أهمية في نجاح عملية البيع هي، حسب ترتيبها في الأهمية، : (أ) التحفيز على الفعل، (ب) معرفة أساليب إتمام الصفقة الخاصة بهذا المنتج أو الخدمة بنجاح، والتي يطلق عليها اسم "المعرفة المهنية"، (ج) معرفة المنتج أو الخدمة ذاتها، أي "معرفة النشاط". هذه المبادئ الثلاثة يمكن أن يتم تطبيقها على أي مجال عمل أو مهنة.

في القصة التي قرأتها لتوك يمكنك الافتراض بأن رجل المبيعات كان يملك "المعرفة المهنية"، كما كان يعرف الخدمة التي كان يبيعها جيداً. لكن ما كان يفتقده هو المكون الأكثر أهمية، التحفيز على الفعل.

منذ سنوات عديدة أعطى موريس بيكوس، مدير واستشاري المبيعات المعروف، دابليو كليمنت ستون نسخة من كتاب Think and Grow Rich . ومنذ ذلك الوقت استخدم ستون الكتب التحفيزية أمثال تلك المذكورة بين جنبات كتابنا هذا كي يحفز رجال المبيعات على الفعل. إن السيد ستون يعرف أن عمل المبيعات يعتمد في الأساس على التحفيز والحماس. ولأنه يعرف أن جذوة الحماس والتحفيز لابد وأن تنطفئ ما لم يواظب المرء على إذكائها، فقد حرص السيد ستون على أن يتلقى مندوبو المبيعات العاملين معه كتباً تحفيزية بصورة متواصلة. وهذا بالإضافة إلى المنشورات الأسبوعية والشهرية التي من المفترض أن تكون بمثابة جرعة تنشيطية من المقويات.

إن عرفت ما يحفز الشخص، فستكون قادراً على تحفيزه. حين كان صبياً، كان والتر كلارك، مؤسس شركة والتر كلارك وشركاه في بروفيدنس برود أيلاند، يريد أن يكون طبيباً. لكنه حين كبر قليلاً أراد أن يصير مهندساً. وبالفعل قام بدراسة الهندسة.

لكن أثناء دراسته في جامعة كولومبيا أسرت دراسة وظائف العقل اهتمامه ومثلت له تحدياً كبيراً، وكانت النتيجة أن تحول من دراسة الهندسة إلى علم النفس. وفي نهاية المطاف حصل على درجة الماجستير في علم النفس.

عمل والتر كلارك كمدير لشئون العاملين في متجر ماكي والعديد من الشركات المعروفة. في ذلك الوقت كانت الاختبارات النفسية المعروفة تهدف للتعرف على معلومات محددة بشأن المتقدم للوظيفة على غرار حاصل الذكاء والاستعداد والشخصية. لكن كان هناك أمر مهم مفقود.

سعى والتر لمعرفة هذا العامل المفقود. وقد فكر في نفسه قائلاً: "يمكن للمهندس اختيار الأجزاء المناسبة ووضعها معاً حتى تعمل الآلة بالصورة السليمة. وهذا بالضبط ما أريد فعله مع الناس. إنني أريد أن أختار الشخص المناسب للوظيفة المناسبة".

وقد اكتشف والتر شأن الكثير من مدراء شئون العاملين أن: الناس يفشلون في أداء وظائفهم رغم أن الاختبارات النفسية الخاصة بهم تشير إلى أنهم يملكون الذكاء الكافي والاستعداد والشخصية الملائمة لتحقيق النجاح في وظائفهم. وقد سأل نفسه: "لماذا إذن نعاني من نسب الغياب المرتفعة وعمليات الاستبدال المتكررة للموظفين وحالات الفشل؟ ما العامل المفقود؟".

اتضح أن إجابة هذا السؤال سهلة وواضحة للغاية لدرجة أنه مما يدعو للدهشة أن علماء النفس لم يقوموا باكتشافها حتى ذلك الوقت. إن الإنسان أكثر من مجرد جسد. إنه عقل له جسد. وهو يحقق النجاح أو يمنى بالفشل اعتماداً على وجود المحفز من عدمه.

ولهذا عمل والتر على تطوير أسلوب تحليلي يكون من شأنه أن:

(أ) يوضح الميول السلوكية للفرد في كلتا البيئتين، الودودة والمعادية.

(ب) يوضح نوعية البيئة التي تجذبه أو تنفره، وذلك في مختلف المواقف المحببة وغير المحببة.

(ج) يوضح بصورة أساسية ما "يميل الفرد لفعله بصورة طبيعية".

كما عمل على تطوير أسلوب يمكن استخدامه لتحليل متطلبات أي وظيفة بنجاح.

ولأن والتر عمل بكل جد وواصل أبحاثه، فقد تمكن من إيجاد والتعرف على ما كان يسعى إليه. لقد قام بتطوير ما أطلق عليه اسم "تحليل القوة الموجهة للنشاط". وهذا التحليل مبني على علم دلالات الألفاظ، وتحديداً: استجابة الفرد للرموز الكلامية. ومن خلال الإجابات الصادرة عن المتقدمين قام والتر بتصميم رسم تخطيطي لكل متقدم. كما استطاع عمل معادلة تصلح لتصميم رسم تخطيطي مشابه لأي وظيفة بعينها.

وحين كان الرسم التخطيطي للمتقدم يتوافق مع الرسم التخطيطي الخاص بالوظيفة كان هذا يعني وجود الشخص المناسب في المكان المناسب.

لماذا؟

لأنه في ذلك الوقت ستكون تلك الوظيفة هي ما يميل الفرد لعمله بصورة طبيعية. وكل شخص يجيد عمل ما يحب عمله، فهو أمر ممتع له!

إن الغرض الأساسي لتحليل القوة الموجهة للنشاط كما صممه والتر كلارك هو مساعدة إدارة الشركات في: (أ) اختيار العاملين، (ب) تطوير الإدارة، (ج) تقليل الخسائر الناجمة عن تغيب الموظفين عن العمل، (د) تقليل معدلات استبدال الموظفين.

وقد حقق والتر كلارك هدفه الأساسي. بالنسبة لدابليو كليمنت ستون فقد ظل يبحث لسنوات عديدة عن أداة علمية يمكنها أن تساعد الموظفين العاملين تحت إشرافه على النجاح في حل مشكلاتهم الشخصية والعائلية والاجتماعية والمهنية. لقد كان يبحث عن معادلة بسيطة دقيقة عملية موفرة للوقت تحل محل استخدام الحدس، وذلك حتى يتم تطبيقها على أي شخص في أي بيئة.

ولهذا حين سمع السيد ستون بتحليل القوة الموجهة للنشاط سارع بتحري الأمر وعرف على الفور أن تلك هي الأداة العملية التي لطالما بحث عنها. وقد رأى أنه يمكن استخدام هذه الطريقة لأغراض عديدة تتجاوز الغرض الأساسي الذي تم تصميمها من أجله. وحين درس الأمر تحت إشراف والتر كلارك تأكد له هذا بالفعل.

فحين تعرف: (أ) السمات الشخصية لكل فرد، (ب) طبيعة بيئته، (ج) ما يحفزه، عندئذٍ ستتمكن من تحفيز هذا الفرد.

كيف تحفز الآخر. أثناء قراءتك لهذا الكتاب، وخصوصاً الفصل 4، عرفت أهمية كل من: دلالات الألفاظ، الرموز الكلامية، الإيحاء، الإيحاء الذاتي، الإيحاء التلقائي. لقد مزج السيد ستون هذه المعارف بما تعلمه من طريقة تحليل القوة الموجهة للنشاط.

وبهذا تمكن من تحقيق اكتشاف عظيم في عملية تحفيز الآخرين.

وقد كان هذا الاكتشاف هو: بالاستعانة بالتوجه الذهني الإيجابي يمكنك أن تحقق ما تريد، إذا ما كنت مستعداً لدفع الثمن. وهذا أمر صحيح، بغض النظر عن خبراتك الماضية أو مدى استعدادك أو حاصل ذكائك أو بيئتك. تذكر، لديك قوة الاختيار.

ليس من اللازم أن تدرس طريقة تحليل القوة الموجهة للنشاط كي تعرف كيف تحفز نفسك والآخرين. لكن هذا الأمر سيساعدك على فعل ذلك بالتأكيد. فحين تعرف ما يحفز الآخر، سيكون بمقدورك استخدام أسلوب التحفيز الذي يلائمه.

إن الأسلوب البسيط الذي يمكنك استخدامه كي تحفز نفسك والآخرين مبني على استخدام كل من الإيحاء، الإيحاء الذاتي، الإيحاء التلقائي. ولنتحدث بصورة أكثر تحديداً:

1. على سبيل المثال، إذا كان رجل المبيعات شخصاً هيوباً، وكانت وظيفته هذه تتطلب منه التحلي بالجرأة، ففي هذه الحالة:

(أ) يستخدم مدير المبيعات المنطق ويوضح له أن التهيب والخوف أمران طبيعيان. ثم يثبت له أن هناك آخرين استطاعوا قهر مشاعر التهيب هذه. ثم يقترح على رجل المبيعات أن يقوم بترديد كلمة أو محفز ذاتي يرمز لما يريد رجل المبيعات تحقيقه، وذلك بصورة متكررة.

(ب) وفي هذا المثال يقوم رجل المبيعات بترديد الكلمات التالية كل صباح وفي أوقات مختلفة من اليوم، بسرعة وبصورة متكررة: "كن جريئاً! كن جريئاً!". وعليه أن يفعل هذا على وجه الخصوص حين يراوده شعور بالتهيب في موقف معين يتطلب منه أن يبادر بالفعل. وفي مثل هذه الظروف عليه أن يطبق المحفز الذاتي الذي يقول: "افعله الآن!".

2. حين يكتشف مدير المبيعات أن أحد رجاله يتسم بالخداع أو عدم الأمانة يكون من الضروري عليه التحدث مع هذا الشخص. وإذا أحس أن ذلك الشخص يريد تصحيح خطأه، ففي هذه الحالة:

(أ) يوضح له مدير المبيعات كيف استطاع أشخاص آخرون حل مثل هذه المشكلة. ثم يعطي رجل المبيعات كتاباً تحفيزياً أو مقالاً أو قصيدة أو حكمة معروفة. وقد رأينا أن هناك كتباً بعينها مفيدة في مواقف كهذه مثل كتاب بين سويتلاند I Can وكتاب ويليام دانفورث I Dare You .

(ب) وكما هي الحال في المثال السابق، في الفقرة (ب) تحديداً، يقوم رجل المبيعات بترديد عبارة "كن صادقاً! كن صادقاً!" بسرعة في كل صباح وعلى فترات مختلفة طوال اليوم. وعليه أن يرددها

بشكل خاص في الأوقات التي يكون عليه فيها أن يتخذ قراراً ويجد أنه يشعر بالرغبة في التصرف بصورة تتسم بالخداع أو عدم الأمانة. سيكون عليه التصرف وفق المحفز الذاتي: "تحلَّ بالشجاعة الكافية لمواجهة الحقيقة" و"افعله الآن!".

تذكر، لديك قوة الاختيار.

من المفترض أن تكون هذه الخطة سهلة الفهم، خاصة وأنها مشروحة أكثر من مرة بين صفحات هذا الكتاب.

ولأنك تفهم مدى فعاليتها، ستقوم أنت نفسك باستخدامها.

وبالإضافة لذلك، فإنك ستقوم على الفور باستخدام طريقة فرانكلين لتحقيق النجاح، وذلك على العكس من مئات الآلاف من الأشخاص الآخرين الذين قرءوا السيرة الذاتية لبينجامين فرانكلين. فعلى العكس منهم، أنت تملك الآن سر إنجاز الأشياء: "افعله الآن!".

استخدم طريقة فرانكلين لتحقيق النجاح. أجل، لقد قرأ مئات الآلاف من الأشخاص السيرة الذاتية لبينجامين فرانكلين. إلا أنهم لم يتعلموا كيفية استخدام مبادئ النجاح المتضمنة بداخلها. لكن هناك شخص واحد على الأقل فعل ذلك: فرانك بيتجر.

لقد استمع للرسائل التي يمكن أن تنطبق على موقفه. وقد كان يعاني من مشكلة: لقد كان فاشلاً في إدارة عمله. وقد كان يبحث عن معادلة عملية واقعية يمكنها أن تساعده على أن يساعد نفسه. ولأنه كان يعلم ما كان يبحث عنه، فقد اكتشف سر فرانكلين.

لقد أوضح فرانكلين أنه يدين بنجاحه وسعادته لفكرة واحدة: معادلة الإنجاز الشخصي. وقد تعرف بيتجر على هذه المعادلة واستخدمها. وماذا كانت النتيجة؟ لقد غير حاله من الفشل إلى النجاح. وهو يخبرنا بقصته هذه في كتابه التحفيزي العظيم How I Raised Myself from Failure to Success in Selling .

لمَ لا تستخدم معادلة فرانكلين للإنجاز الشخصي؟ بإمكانك عمل هذا إن رغبت في ذلك. إذا نجح مؤلفا هذا الكتاب في تحفيزك على استخدام هذه الفكرة وحدها، فستتمكن أنت أيضاً، مثل بيتجر، من التحول من الفشل إلى النجاح. أما إذا لم تكن فاشلاً فستتمكن، باستخدام طريقة بيتجر، من الحصول على ما تريد: سواء كان الحكمة أو الفضيلة أو السعادة أو الصحة أو الثراء.

لقد دوّن بيتجر أهدافه على ثلاث عشرة بطاقة منفصلة. كانت البطاقة الأولى بعنوان "الحماس". كان المحفز الذاتي الخاص بها هو: "لكي تصير متحمساً، تصرف بكل حماس". وقد أثبت عالم النفس والمعلم العظيم ويليام جيمس بصورة قاطعة أن المشاعر ليست خاضعة لسلطة العقل، بل هي خاضعة لسلطة الفعل.

ويمكن أن يكون الفعل بدنياً أو عقلياً. فيمكن أن تكون الفكرة محفزة وفعالة بنفس قدر الفعل بحيث تغير من مشاعرك من السلبية إلى الإيجابية. وفي مثل هذه الحالات يسبق الفعل، سواء كان بدنياً أو عقلياً، المشاعر.

لترَ كيفية عمل هذه الخطة. بما أن الهدف من هذا الكتاب هو مساعدتك على أن تساعد نفسك، ولأن المؤلفين يريدان منك أن تبادر بالفعل، سوف نوضح لك الآن كيف نقوم بتحفيز جمهورنا على الفعل من خلال نظام فرانك بيتجر.

إليك بالطريقة التي قمنا من خلالها بتحفيز آلاف الطلاب على تطبيق خطة فرانكلين-بيتجر باستخدام بطاقة "الحماس" والمحفز الذاتي الخاص بها: "كي تصير متحمساً، تصرف بكل حماس". نقوم باستدعاء أحد الطلاب إلى مقدمة الفصل ونعطيه درساً فعالاً للغاية، رغم بساطته، يقوم بتعلمه على الفور. إليك الطريقة التي نقوم بها بهذا؛ جربها بنفسك. هذا حوار من المفترض قيامه بين المعلم والطالب:

(ملحوظة: الجمل الخاصة بالمعلم ستكون مكتوبة بالخط السميك وتلك الخاصة بالطالب ستكون مكتوبة بالخط المائل).

هل تريد أن تشعر بالحماس؟

أجل.

تعلم إذن هذا المحفز الذاتي: "لكي تصير متحمساً، تصرف بكل حماس"، وكرره الآن.

"لكي تصير متحمساً، تصرف بكل حماس".

بالضبط! ما الكلمة المحورية بهذه العبارة التحفيزية؟

تصرف.

هذا صحيح. لنقم بشرح الرسالة حتى يمكنك أن تتعلم المبادئ الواردة بها وتطبقها على حياتك الخاصة. إذا أردت أن تصاب بالمرض، فما الذي عليك عمله؟

أتصرف كالمصابين بالمرض.

صحيح. وإذا أردت أن تصاب بالكآبة، فما الذي عليك فعله؟

أتصرف كالمصابين بالكآبة.

صحيح! وإذا أردت أن تصير متحمساً، فما الذي عليك فعله؟

لكي أصير متحمساً، علي أن أتصرف بكل حماس.

ثم بعدها نوضح أنه بمقدورك تطبيق هذا المحفز الذاتي على أي فضيلة أو هدف شخصي. وقد نأخذ العدالة على سبيل المثال، ويمكن أن يُكتب على البطاقة: "لكي تكون عادلاً، تصرف بكل عدالة".

ثم يواصل المعلم الحديث قائلاً:

تذكر، حين تقبل فكرة شخص آخر وتتبناها، تصير هذه الفكرة فكرتك أنت، وتصير قادراً على استخدامها. أنت تملكها! أريد منك أن تتحدث بنبرة صوت يملؤها الحماس. أريد منك التصرف بكل حماس. ولكي تتحدث بحماس، افعل ما يلي:

1. تحدث بصوت عالٍ! وهذا أمر ضروري على وجه الخصوص لو كنت تشعر بالضيق، وكنت تهتز من داخلك وأنت واقف أمام جمهور، أي لو كنت تعاني من توتر شديد.

2. تحدث بسرعة! إن عقلك يعمل بسرعة أكبر منك. بإمكانك قراءة كتابين وفهمهما في نفس الوقت الذي تقرأ فيه الآن كتاباً واحداً إذا ما ركزت وقرأت بسرعة.

3. أكد على كلماتك! أكد على الكلمات المهمة، تلك الكلمات المهمة لك أو لمستمعيك، كلمة "أنت" على سبيل المثال.

4. تمهل! بينما تتحدث بسرعة، تمهل قليلاً عند أماكن الوقفات والفصلات وغيرها من علامات الترقيم الخاصة بالنصوص المكتوبة. وبهذه الصورة يمكنك الاستفادة من الأثر الدرامي للصمت مما يمكن عقل المستمع من متابعة الأفكار التي قدمتها له. إن التمهل بعد إحدى الكلمات المهمة التي تريد التأكيد عليها يعظم من أمر هذا التأكيد.

5. تحدث بصوت بشوش! وبهذه الصورة تزيل أي فظاظة قد يتسبب بها تحدثك بسرعة وبصوت عالٍ يمكنك التحدث بصوت بشوش من خلال رسم ابتسامة خفيفة على وجهك أثناء الحديث، وأيضاً من خلال الابتسام بعينيك.

6. نوّع من طبقة الصوت. وهذا أمر مهم لو كنت تتحدث لفترة طويلة. تذكر، بإمكانك تنويع كل من طبقة ومستوى الصوت. فبإمكانك التحدث بصوت عالٍ ثم التحول من حين لآخر إلى نبرة صوت عادية أكثر انخفاضاً.

7. وحين يتوقف شعور القلق الذي يعتمل بداخلك، يمكنك التحدث بكل حماس مستخدماً نبرة الصوت العادية.

افعله الآن! في الفصل السابق قرأت المبادئ الثلاثة عشر التي استخدمها بينجامين فرانكلين. وفي هذا الفصل علمت أن "الحماس" هو أول المبادئ الثلاثة عشر الخاصة بفرانك بيتجر. كما أنك تعرف أن التوجه الذهني الإيجابي هو أول مبادئ النجاح السبعة عشر.

تذكر، حين تقبل فكرة شخص آخر وتتبناها، تصير هذه الفكرة فكرتك أنت، وتصير قادراً على استخدامها. أنت تملكها!

وبناءً على ذلك، وإذا لم تكن قد فعلت هذا بالفعل، ابدأ أولى البطاقات السبع عشرة الخاصة بك بهذا العنوان: "نمِّ بداخلك توجهاً ذهنياً إيجابياً". ثم قم بعمل بطاقة لكل مبدأ من مبادئ النجاح السبعة عشر، ثم استخدم طريقة فرانك بيتجر لتحقيق النتائج.

وستكون أفعالك المدفوعة بالمحفز الذاتي "افعله الآن!" هي أكبر دليل على أنك قادر بالفعل على تحفيز نفسك. أنت تستطيع! وإذا تمكنت من تحفيز نفسك وقتما أردت، فسيكون من السهل عليك تحفيز الآخرين.

الآن وقد عرفت كيف تحفز نفسك وكيف تحفز الآخرين، أنت مستعد لتلقي مفتاح قلعة الثروة. وسيجيبك الفصل التالي عن السؤال: هل هناك طريق مختصر لتحقيق الثراء؟

مجموعة الإرشادات رقم 10: أفكار مهمة للمراجعة

1. طيلة حياتك أنت تلعب دوراً مزدوجاً تقوم من خلاله بتحفيز الآخرين، كما يقوم الآخرون بتحفيزك. تعلم وطبق فن التحفيز من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

2. قم بتحفيز الآخرين على أن يتحلوا بالثقة في أنفسهم وذلك بأن توضح لهم أنك تؤمن بهم وتؤمن بنفسك.

3. يمكن لخطاب أن يغير حياة شخص ما إلى الأفضل. ابدأ عادة تحفيز من تحب من خلال كتابة خطابات تحوي إيحاءات طيبة مفيدة.

4. اعمل على تحفيز الآخرين من خلال ضرب مثال لهم.

5. حين تريد تحفيز الغير، استعن بكتاب تحفيزي من كتب المساعدة الذاتية.

6. إن علمت ما يحفز الشخص، فستتمكن من تحفيزه إذا تعلمت فن التحفيز من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

7. اعمل على تحفيز الآخرين من خلال الإيحاء. واعمل على تحفيز ذاتك من خلال الإيحاء الذاتي.

8. رغم أن مشاعرك ليست خاضعة لسلطة العقل، فإنها خاضعة لسلطة الفعل. حاول التفكير في موقف معين قد تراودك فيه مشاعر الخوف، ثم فكر في الفعل الذي يمكنك الإقدام عليه كي تحيّد من هذه المشاعر؟

9. كي تصير متحمساً، تصرف بكل حماس!

10. للتحدث بحماس والتغلب على مشاعر التهيب والخوف: (أ) تحدث بصوت عالٍ، (ب) تحدث بسرعة، (ج) أكد على الكلمات المهمة، (د) تمهل قليلاً في أماكن التوقف والفصلات وغيرها من علامات الترقيم في النص المكتوب، (هـ) تحدث بصوت بشوش حتى لا تكون فظاً، (و) نوّع طبقة

ونبرة صوتك.

11. ابدأ أولى بطاقات التوجه الذهني الإيجابي السبع عشرة الخاصة بك. "افعله الآن!".

إن أي شيء في هذه الحياة يستحق أن نعمل من أجله، يستحق أن ندعو الله للحصول عليه!

الجزء 3

مفتاحك إلى قلعة الثروة

الفصل 11

هل هناك طريق مختصر لتحقيق الثراء؟

هل هناك طريق مختصر لتحقيق الثراء؟

يعرف الطريق المختصر بأنه: السبيل الذي يتم من خلاله إنجاز شيء ما بصورة مباشرة أكثر سرعة من الطرق المعتادة. وهو طريق أكثر مباشرة من الطرق الأخرى المسلوكة في المعتاد.

إن الشخص الذي يسلك طريقاً مختصراً هو شخص يعرف طريقه جيداً. إنه يعرف أن هذا الطريق أكثر مباشرة. ومع ذلك فهو لن يصل لوجهته قط ما لم يبدأ ويواصل السير فيه بغض النظر عن أية عقبات أو معيقات تقابله.

في الفصل 2 قمنا بسرد مبادئ النجاح السبعة عشر وهي:

1. التوجه الذهني الإيجابي

2. وضوح الغرض

3. بذل جهد إضافي

4. التفكير الدقيق

5. الانضباط الذاتي

6. العقل المدبر

7. التمسك بالإيمان

8. الشخصية المحبوبة

9. المبادرة الشخصية

10. الحماس

11. الانتباه المقصود

12. العمل الجماعي

13. التعلم من الهزيمة

14. الرؤية الإبداعية

15. إدارة الوقت والمال

16. الحفاظ على صحة بدنية وعقلية سليمة

17. استخدام قوة العادة الكونية (القانون الكوني)

لماذا ذكرنا مبادئ النجاح السبعة عشر مرة ثانية؟

إننا نريد أن نريك الطريق المختصر للثراء. نحن نريدك أن تأخذ أكثر الطرق مباشرة.

ولكي تفعل هذا سيتعين عليك التفكير مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي... وهذا التوجه الذهني الإيجابي سينتج عن تطبيقك لمبادئ النجاح السبعة عشر.

إن كلمة "التفكير" هي رمز. ومعناها بالنسبة لك يعتمد على من أنت.

من أنت؟

أنت نتاج كل من: الوراثة، البيئة، بنيتك الجسمانية، عقلك الواعي والباطن، خبراتك، موضعك المحدد واتجاهك في الزمان والمكان، وشيء آخر إضافي، وهو القوى المعروفة وغير المعروفة.

حين تفكر مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي، سيكون بمقدورك أن تؤثر على كل هذه العناصر أو تستخدمها أو تتحكم فيها أو تتناغم معها.

ولا أحد يمكنه التفكير من أجلك سواك.

وبهذا يمكن التعبير عن الطريق المختصر لتحقيق الثراء بالكلمات القليلة التالية:

لا أحد يمكنه التفكير من أجلك سواك.

فكر مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي وحقق الثراء!

إذا فكرت بالفعل مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي، فستبادر بالفعل بعدها بصورة تلقائية. ستقوم بتوظيف مبادئ التوجه الذهني الإيجابي المذكورة بهذا الكتاب، تلك المبادئ التي ستساعدك على تحقيق أي هدف، طالما لا يتعارض مع القوانين الإلهية أو حقوق غيرك من البشر.

مجموعة الإرشادات رقم 11: أفكار مهمة للمراجعة

الطريق المختصر إلى الثراء هو: فكر مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي وحقق الثراء!

إن تحليت بالتوجه الذهني الإيجابي، فستتمكن من تحقيق ما تريد شريطة أن تؤمن بقدرتك على ذلك!

الفصل 12

اجتذب الثروة، لا تصدها عنك

أياً من تكون، بغض النظر عن سنك أو تعليمك أو مهنتك، بإمكانك أن تجتذب الثروة. كما يمكنك أن تصدها عنك. ونحن نقول لك: "اجتذب الثروة، لا تصدها عنك".

يبين لك هذا الفصل كيف يمكنك اجتذاب الثروة. هل تريد أن تكون ثرياً؟ كن صادقاً مع نفسك. بالطبع أنت ترغب في ذلك. أم تراك تخاف من أن تصير ثرياً؟

ربما تكون مريضاً، وبسبب مرضك هذا أنت لا تحاول تحقيق الثراء. إن كان هذا هو حالك، فقط تذكر قصة مايلو سي جونز التي قرأتها في الفصل 2.

أما إذا كنت نزيلاً بإحدى المستشفيات فبإمكانك اجتذاب الثروة من خلال الدراسة والتفكير والتخطيط، مثلما فعل جورج ستيفيك.

التفكير وهو طريح فراش المستشفى! مرة تلو الأخرى، وبينما نقوم بدراسة حياة الأشخاص الناجحين، كنا نكتشف أنهم يؤمنون بأن أول يوم حققوا فيه النجاح كان اليوم الذي قرءوا فيه أحد الكتب التحفيزية. إياك أن تقلل من قيمة الكتاب. إن الكتب أدوات توفر لك التحفيز الذي يمكن أن يطلقك إلى آفاق جديدة والذي يمكن أيضاً أن ينير أي أيام مظلمة قد تصادفك فيما بعد.

كان جورج ستيفيك نزيلاً بمستشفى المحاربين الحكومية في هاينس بولاية إليونيز. وهناك اكتشف بطريق الصدفة قيمة وقت التفكير. لقد كان مفلساً. وبينما كان جورج في فترة نقاهته كان لديه قدر كبير متوفر من الوقت. لم يوجد أمامه ما يفعله باستثناء القراءة والتفكير. لقد قرأ كتاب Think and Grow Rich ، وصار مستعداً لتحقيق الثراء.

خطرت له فكرة. كان جورج يعلم أن الكثير من المغاسل تقوم بطي القمصان المكوية على قطعة من الورق المقوى كي تحافظ عليها دون تجاعيد. ومن خلال كتابة بضعة خطابات عرف جورج أن ألواح الورق المقوى هذه كانت تكلف المغاسل حوالي 4 دولارات لكل ألف. كانت فكرته أن يبيع هذه الألواح مقابل دولار واحد لكل ألف منها، لكن على أن يحمل كل واحد منها إعلاناً. وبالطبع سيقوم المعلنون بدفع ثمن هذه المساحة الإعلانية وبالتالي يحقق جورج المكاسب.

كانت لدى جورج فكرة، وقد حاول إنجاحها.

وحين خرج من المستشفى بدأ في تنفيذ فكرته!

واجه بعض المشكلات بالطبع نتيجة كونه جديداً على مجال الإعلان. لكنه طور في النهاية أساليب دعائية ناجحة من خلال ما يطلق عليه الآخرون اسم "المحاولة والخطأ" ونطلق عليه نحن اسم "المحاولة والنجاح".

استمر جورج في ممارسة العادة التي اكتسبها في المستشفى والمتمثلة في انخراطه في التفكير والتخطيط والدراسة لوقت معين كل يوم.

وحتى حين كان عمل جورج يسير بصورة سلسة، قرر أن يزيد مبيعاته من خلال زيادة فعالية الخدمة التي يقدمها. لم يكن الزبائن يحتفظون بألواح الورق المقوى بعد أن يسحبوها من القمصان المطوية عليها.

وقد سأل نفسه هذا السؤال: "كيف لي أن أجعل الأسر تحتفظ بهذه الألواح الموجودة عليها الإعلانات؟". وقد قفز الحل إلى عقله.

ما الذي فعله؟ كانت ألواح الورق المقوى تحمل على أحد جانبيها الإعلان المطبوع بالأبيض والأسود أو الألوان. قام جورج بإضافة شيء جديد على الجانب الآخر، لعبة مسلية للأطفال، أو وصفة شهية لربات البيوت، أو أحجية طريفة تلعبها الأسرة كلها. يخبرنا جورج أن أحد الأزواج اشتكى أن فاتورة

المغسلة قد ارتفعت بصورة كبيرة مفاجئة. ثم اكتشف بعدها أن زوجته كانت ترسل القمصان للمغسلة بعد ارتدائها مرة واحدة لتحصل على المزيد من وصفات جورج، بينما كان من الممكن ارتداء القمصان مرة ثانية دون غسيل!

لكن جورج لم يتوقف عند هذا الحد. لقد كان طموحاً. وقد أراد التوسع في عمله بصورة أكبر. ومجدداً سأل نفسه: "كيف؟" ووجد الإجابة.

لقد منح جورج ستيفاك مبلغ الدولار مقابل كل ألف لوح الذي كان يحصل عليه من المغاسل بأكمله للمعهد الأمريكي للمغاسل. وقد قام المعهد بدوره بحث جميع أعضائه على تقديم المساعدة له ولرابطته التجارية من خلال الاقتصار على استخدام ألواح قمصان جورج وحدها.

وبهذا اكتشف جورج أمراً آخر مهماً: كلما منحت المزيد مما هو مفيد ومرغوب، حصلت على المزيد منه.

لقد جعل التفكير والتخطيط الحريص جورج رجلاً ثرياً. لقد اكتشف أنه من الضروري تخصيص وقت للتفكير من أجل اجتذاب الثروة.

إن أفضل الأفكار تخطر ببالنا في أوقات الهدوء. ستكون مخطئاً إن ظننت أن التفكير المتعجل المتخبط سيعود عليك بأي نفع. لا تفترض أن الوقت الذي تخصصه للتفكير هو وقت ضائع. إن التفكير هو الأساس الذي يبنى عليه كل شيء.

بالطبع ليس من الضروري أن تكون نزيلاً بمستشفى كي ترسي في نفسك عادة قراءة الكتب التحفيزية المفيدة، أو لكي تفكر أو تضع الخطط. ولا يجب أن تكون جلسات التفكير والتخطيط والدراسة الخاصة بك طويلة. إذا استثمرت واحداً بالمائة فقط من وقتك في الدراسة والتخطيط والتفكير، فسيصنع هذا فارقاً كبيراً في السرعة التي تحقق بها أهدافك.

إن أفضل الأفكار تخطر ببالنا في أوقات الهدوء.

إن يومك يحوي 1440 دقيقة. استثمر واحداً بالمائة فقط من هذا الوقت في التفكير والتخطيط والدراسة. وسوف تندهش لما يمكن أن تفعله هذه الدقائق الأربع عشرة من أجلك. وقد تندهش حين تجد أنك حين تنمي بداخلك هذه العادة، فستأتيك أفكار بناءة في أي وقت من أوقات اليوم بينما تقوم بعمل أي شيء: أثناء غسيل الصحون أو ركوب الحافلة أو حتى الاستحمام.

احرص كذلك على استخدام اثنتين من أعظم الأدوات التي تم اختراعها وأبسطها في نفس الوقت - هاتان الأداتان اللتان حرص على استخدامهما العظماء أمثال توماس إديسون- وهما الورقة والقلم الرصاص. لقد كان يضع الورقة والقلم الرصاص في متناوله على الدوام. وبهذا ستتمكن أنت أيضاً من تسجيل أية أفكار تخطر ببالك في أي وقت من أوقات الليل أو النهار، مثلما كان يفعل هو أيضاً.

من الأشياء الأخرى المطلوبة لاجتذاب الثروة هو تعلم كيفية وضع الأهداف. من المهم لك أن تفهم ما يلي: إن القليل فقط من الناس هم من يعرفون كيف يضعون لأنفسهم أهدافاً، حتى مع إدراكهم لأهمية عمل ذلك الأمر.

تعلم كيف تضع لنفسك أهدافاً. هناك أربعة أشياء مهمة لابد لك من وضعها في الاعتبار.

(أ) قم بكتابة أهدافك. ستبدأ وقتها في بلورة تفكيرك. إن التفكير بينما تقوم بالكتابة يعمل على ترك انطباعات لا تمحى في ذاكرتك.

(ب) حدد لنفسك موعداً نهائياً. حدد وقتاً لتحقيق هدفك. ولهذا الأمر أهمية كبرى في تحفيزك: حيث ستنطلق صوب هدفك وتواصل التقدم نحوه.

(ج) احرص على اتباع معايير مرتفعة. يبدو أن هناك علاقة مباشرة بين سهولة تحقيق الهدف وبين قوة الدافعية. وقد اكتشفت ذلك بنفسك في الفصل 9 الخاص بكيفية تحفيز نفسك بإرادتك والفصل 10 الخاص بكيفية تحفيز الآخرين.

وبصفة عامة كلما كان الهدف الرئيسي الذي وضعته لنفسك عالياً، صارت جهودك المبذولة في محاولة تحقيقه أكثر تركيزاً. والسبب في ذلك هو أن المنطق يفرض عليك أن تحاول على الأقل تحقيق هدف متوسط المدى أثناء محاولتك تحقيق هدف قريب المدى. لذا ضع لنفسك أهدافاً عالية. ثم ابدأ في وضع أهداف فورية وأخرى متوسطة المدى بحيث تكون بمثابة درجات ترتقيها على سلم الإنجاز.

ينبغي أن يقوم السؤال التالي بتحفيزك على التفكير: أين ستكون وما الذي ستفعله بعد 10 سنوات من الآن إن استمررت في عمل ما تفعله حالياً؟

(د) ضع لنفسك أهدافاً عالية. من العجيب أن مقدار الجهد المطلوب لتحقيق الثروة والرخاء في هذه الحياة لا يزيد عن الجهد الذي يحتاجه المرء للعيش في فقر وبؤس.

لقد طلبت مليماً من الحياة،

ولم تدفع لي الحياة أكثر منه،

لكني كنت أتسول في المساء حين كنت أعد حصيلتي الهزيلة.

إن الحياة ما هي إلا صاحب عمل، وهي تعطيك ما تطلبه منها،

لكن بمجرد أن حددت أجرك،

سيتحتم عليك القيام بمهمتك.

وقد عملت بائساً مقابل أجر زهيد، لأعرف بعدها،

أن أي أجر كنت سأطالب به،

كانت الحياة لتعطيني إياه عن طيب خاطر.

لابد أن تكون جريئاً بما يكفي بحيث تطلب من الحياة أكثر مما تشعر الآن أنك تستحق، وذلك لأنه من الملحوظ أن الناس يميلون للوفاء بالمتطلبات الملقاة على عاتقهم.

بينما قد يكون من المفيد للغاية أن تقوم بتخطيط برنامجك بصورة تفصيلية من الألف إلى الياء، إلا أن هذا قد لا يكون أمراً عملياً على الدوام. فليس بمقدور أي شخص أن يعرف كل ما سيقابله ما بين بداية الرحلة أو المغامرة وحتى نهايتها. لكن إذا كنت تعلم أين أنت وأين تريد أن تكون وبدأت بالفعل مما أنت عليه الآن بهدف الحصول على ما تريد، فستتقدم للأمام خطوة بخطوة حتى تحقق هدفك، شريطة التحلي بقدر مناسب من الدافعية.

خذ الخطوة الأولى. الشيء المهم عمله بعد تحديد الهدف هو القيام بالفعل. قررت الجدة ذات الثلاثة والستين عاماً، السيدة تشارلز فيليبيا السير على قدميها من نيويورك إلى ميامي بولاية فلوريدا. وقد وصلت بالفعل إلى ميامي، وحين كانت هناك أجرى مراسلو الصحف معها حواراً.

إن القليل فقط من الناس هم من يعرفون كيف يضعون لأنفسهم أهدافاً، حتى مع إدراكهم لأهمية عمل ذلك الأمر.

كانوا يريدون أن يعرفوا ما إذا كانت فكرة القيام برحلة طويلة كهذه على الأقدام قد أصابتها بالخوف. كيف استجمعت شجاعتها كي تقوم بمثل هذه الرحلة على قدميها؟

أجابت السيدة فيليبا: "الأمر لا يحتاج شجاعة أن تأخذ خطوة واحدة. وهذا هو كل ما فعلت في الواقع. لقد أخذت خطوة واحدة، ثم أخرى، ثم أخرى، وهأنذا".

أجل، عليك أن تأخذ الخطوة الأولى. لا يهم مقدار الوقت الذي قضيته في التفكير والدراسة، فلن يجديك نفعاً ما لم تبادر بالفعل.

تقابل أحد المؤلفين مع أحد الرجال في فينيكس بولاية أريزونا بواسطة صديق مشترك، وقد كانت

المقابلة في بدايتها غريبة بعض الشيء.

"فلتقابل الرجل الذي تلقى مليون دولار نقداً مقابل أحد مناجم الذهب، وهو الآن يملك المليون دولار والمنجم أيضاً".

كان من الطبيعي طرح السؤال التالي في تعجب: "وكيف بحق السماء تمكن من فعل هذا؟".

قال الرجل: "لقد كانت لدي فكرة، لكني لم أكن أملك مالاً. لكني كنت أملك معولاً وجاروفاً. لذا أخذت معولي وجاروفي وذهبت لتحقيق فكرتي على أرض الواقع.

"ثم فكرت فيما يلي: إذا كنت سأبحث عن منجم للذهب وقمت بالحفر حول عرق الذهب، وإذا وجدت المنجم بالفعل، يمكن أن تتولى واحدة من شركات التنقيب الكبرى أعمال التنقيب وذلك لأنني لا أملك رأس المال الكافي لعمل ذلك. إن معدات التنقيب تكلف أموالاً طائلة اليوم.

"لذا بحثت عن عرق الذهب ووجدته. وكانت الدلائل كلها تشير إلى أنني سأصيب نجاحاً عظيماً. وقد بعت المنجم مقابل مليوني دولار، مليون نقداً وأخرى على أقساط. وأثناء عمليات التنقيب، نضب عرق الذهب. أخطرت مالكي الشركة بأنني على استعداد للتنازل عن الأقساط المتبقية مقابل الحصول على المنجم ثانية. وقد وافقوا. وهكذا كما ترى فقد حصلت على مليون دولار نقداً مقابل المنجم ولازلت أملك المنجم والمليون دولار".

التوجه الذهني السلبي يصد عنك الثروة. في الوقت الذي يساعدك التوجه الذهني الإيجابي على اجتذاب الثروة، يعمل التوجه الذهني السلبي على فعل العكس تماماً.

فمع التوجه الذهني الإيجابي ستواصل المحاولة حتى تحقق الثروة التي تسعى وراءها. قد يحدث أن تبدأ طريقك متحلياً بالتوجه الذهني الإيجابي وتأخذ بالفعل الخطوة الأولى للأمام. ومع ذلك قد تسمح للجانب السلبي من تميمتك بأن يؤثر عليك، ومن ثم تتوقف، وأنت على بعد خطوة واحدة من تحقيق هدفك. قد تفشل في تطبيق أحد مبادئ النجاح السبعة عشر. وإليك بمثال جيد على هذا الأمر:

سنطلق على الشخص المذكور بالمثال اسم أوسكار. في أواخر عام 1929 كان يجلس في محطة القطارات بأوكلاهوما سيتي، حيث توجب عليه الانتظار لعدة ساعات حتى يصل القطار التالي الذي سيقله إلى الشرق. لقد قضى شهوراً في صحاري الغرب تحت درجات حرارة تصل إلى 110 درجة فهرنهايت. لقد كان ينقب عن البترول لصالح إحدى الشركات بالشرق. وقد كان ناجحاً في عمله.

وقد تخرج أوسكار في معهد ماساشوستس للتكنولوجيا. ويقال إنه قام بالمزج بين المعدات القديمة على غرار عصا البحث عن الماء ومقياس جلفاني ومقياس المغناطيسية ومخطط الذبذبات الكهربية والصمامات المفرغة ووضعها في آلة واحدة تمكنه من استكشاف حقول البترول.

لقد سمع أوسكار أن الشركة التي يمثلها كانت تفتقد للسيولة المالية أي أنها أفلست، والسبب في ذلك كان قيام رئيسها باستخدام أموال الشركة للمضاربة في سوق المال. وقد انهار سوق المال في أواخر عام 1929. كان أوسكار في طريقه للمنزل. كان بدون وظيفة، وكان المستقبل المتوقع مظلماً.

بدأ التوجه الذهني السلبي في التأثير عليه بدرجة خطيرة.

ولأنه كان مجبراً على الانتظار لعدة ساعات، قرر أن يشغل نفسه بأن يقوم بتشغيل آلته وهو في محطة السكك الحديدية. كانت القراءات التي ظهرت على الآلة تشير لوجود مخزون هائل من البترول، لدرجة أن أوسكار قام من غضبه بركل الآلة وتحطيمها.

لقد كان أوسكار محبطاً.

ثم صاح مكرراً عدة مرات في نفور: "من المحال أن يكون هناك كل هذا الكم من البترول! من المحال أن يكون هناك كل هذا الكم من البترول!".

لقد كان أوسكار محبطاً. لقد كان واقعاً تحت تأثير التوجه الذهني السلبي. لقد كانت الفرصة التي يبحث عنها موجودة تحت قدميه. لم يكن عليه سوى أن يأخذ خطوة أخرى للأمام. لكن بسبب تأثير التوجه الذهني السلبي رفض حتى أن يراها.

لقد فقد إيمانه باختراعه. ولو كان واقعاً تحت تأثير التوجه الذهني الإيجابي لكان قد حقق الثروة، لا صدها عن نفسه.

يعد التمسك بالإيمان أحد أهم مبادئ النجاح السبعة عشر. إن الاختبار الحقيقي لإيمانك هو ما إذا كنت ستتمسك به في أوقات الحاجة.

لقد جعل التوجه الذهني السلبي أوسكار يعتقد أن الكثير من الأشياء التي كان مؤمناً بها كانت خاطئة. وكما تذكر: فقد تسببت فترة الكساد في ترسيخ إحساس بالخوف بداخل العديد من الأشخاص، وكان أوسكار أحد هؤلاء. لقد عمل بجد وضحى كثيراً، ومع ذلك فقد وظيفته دون ذنب جناه. لقد كان أوسكار يجل رئيس الشركة، ومع ذلك فقد قام هذا الرجل الذي وثق به باختلاس أموال الشركة. والآن يبدو أنه حتى الآلة التي أثبتت قيمتها في الماضي هي الأخرى قد جن جنونها. أجل، لقد كان أوسكار محبطاً.

حين ركب أوسكار القطار في أوكلاهوما سيتي ذلك اليوم، ترك وراءه آلته. كما ترك خلفه أحد أغنى حقول البترول في البلاد.

بعد ذلك بوقت قليل اكتُشف أن أوكلاهوما سيتي تعوم على بحر من النفط بمعنى الكلمة. وقد صار أوسكار تجسيداً حياً لاثنين من المبادئ:

إن التوجه الذهني الإيجابي يجلب لك الثروة بينما التوجه الذهني السلبي يصدها عنك.

يمكن تحقيق ثروة من راتب متواضع. بإمكانك أن تقول: "كل هذا الكلام عن التوجه الذهني الإيجابي والسلبي جميل للغاية لشخص يريد كسب ملايين الدولارات. لكنني في الحقيقة لست مهتماً بكسب الملايين.

"بالطبع أنا أريد أن أحظى بالأمان. أريد ما يكفيني للعيش بصورة طيبة وأن أتمكن من تغطية احتياجاتي حين أتقاعد.

"ما موقفي إن كنت مجرد موظف؟ ما موقفي إن كنت لا أتقاضى إلا راتباً متواضعاً؟". وإليك بالإجابة:

أنت أيضاً تستطيع تحقيق الثراء. تستطيع تحقيق ثروة تشعرك بالأمان. أو تستطيع حتى تحقيق ثروة تجعلك شخصاً غنياً، رغم كل ما قلت. فقط دع التوجه الذهني الإيجابي الخاص بتميمتك يؤثر عليك بصورة طيبة.

وسنثبت لك أنه بالإمكان عمل ذلك.

وإذا لم تقتنع بكلامنا لسبب أو لآخر، فاقرأ كتاب The Richest Man in Babylon . ثم قم بأخذ أولى خطواتك للأمام. واصل التقدم وسوف تحظى بالأمان المالي أو الثراء الذي تسعى إليه. لنرَ الآن ما فعله السيد أوزبورن.

إن التوجه الذهني الإيجابي يجلب لك الثروة بينما التوجه الذهني السلبي يصدها عنك.

كان السيد أوزبورن موظفاً عادياً، ومع ذلك فقد حقق الثراء. ومنذ سنوات قلائل تقاعد السيد أوزبورن وقال عبارته: "في الوقت الحالي تقوم أموالي بكسب المال لي، بينما أقضي أنا الوقت في فعل ما أريد فعله".

وهنا نؤكد على أن المبدأ الذي استخدمه السيد أوزبورن واضح للغاية، لدرجة أننا كثيراً ما نتغافل عن رؤيته.

إن المبدأ الذي تعلمه والذي بإمكانك أنت أيضاً العمل وفقه سيُذكر لك الآن في كلمات قليلة. وبقراءة كتاب The Richest Man in Babylon وجد السيد أوزبورن أنه بإمكانك تحقيق الثراء إذا:

(أ) قمت بادخار 10 سنتات من كل دولار تكسبه.

(ب) وكل 6 أشهر قم باستثمار ما ادخرت إضافة إلى أية عوائد أو أرباح لمدخراتك.

(ج) حين تقوم بالاستثمار، اطلب نصيحة الخبراء حيال الاستثمار الآمن، وذلك حتى لا تغامر بفقدان رأس مالك الأصلي.

دعنا نكرر: هذا بالضبط ما فعله السيد أوزبورن. فقط فكر في الأمر. بإمكانك تحقيق الأمان المالي أو الثراء من خلال ادخار 10 سنتات من كل دولار تكسبه والاستثمار فيه بأمان.

متى يجب عليك أن تبدأ؟ "افعله الآن!"

لنأخذ الآن مثالاً مختلفاً عن السيد أوزبورن لرجل يملك قوة جسمانية طيبة قرأ أحد الكتب التحفيزية. كان في الخمسين من العمر حين تقابل مع نابليون هيل.

ابتسم هذا الرجل وهو يقول: "لقد قرأت كتابك Think and Grow Rich منذ عدة سنوات، لكني لست غنياً".

ضحك نابليون هيل ثم رد عليه بجدية قائلاً:

"لكن لا يزال بإمكانك تحقيق الثراء. فالمستقبل بأكمله لا يزال أمامك. لابد أن تعد نفسك جيداً كي تصير مستعداً. ولكي تعد نفسك للفرص التي ستتاح أمامك عليك أولاً أن تنمي بداخلك توجهاً ذهنياً إيجابياً. والمثير في الأمر أن هذا الرجل عمل بالفعل وفق نصيحة المؤلف. وبعد خمس سنوات لم يكن ذلك الرجل ثرياً، لكنه نمى بداخله توجهاً ذهنياً إيجابياً. لقد كان على طريق تحقيق الثراء. لقد كان مديناً بآلاف وآلاف من الدولارات، لكنه تمكن في غضون سنوات خمس فقط من تسديد كافة ديونه والبدء في الاستثمار بالأموال التي ادخرها.

لقد نمى بداخله توجهاً ذهنياً إيجابياً حين كان يقرأ كتاب Think and Grow Rich . وهو في الواقع لم

يقرأه وحسب، بل تعرف أيضاً على المبادئ الموجودة فيه وقام بتطبيقها.

حين كان هذا الرجل واقعاً تحت تأثير التوجه الذهني السلبي كان أشبه بالحرفي الذي يلقي باللوم على أدواته كلما عمل بصورة سيئة.

هل حدث أن ألقيت باللائمة على أدواتك؟

أين يكمن الخطأ: إذا كنت تملك آلة تصوير ممتازة وكنت تستخدم الفيلم المناسب، وإذا كان لديك مجموعة القواعد المناسبة التي تكفل لك التقاط صور ممتازة في ظل مختلف الظروف، وإذا كان شخص آخر يستطيع التقاط صور ممتازة باستخدام آلة تصويرك، أما صورك أنت فهي فاشلة، فأين يكمن الخطأ؟

هل الخطأ يكمن في آلة التصوير؟

هل من المحتمل أن تكون قد قرأت القواعد لكنك لم تأخذ الوقت الكافي لفهمها؟ أم تراك حتى مع فهمك لها لم تقم بتطبيقها بصورة صحيحة؟

هل من المحتمل أن تكون قد قرأت هذا الكتاب الذي بين يديك؛ ذلك الكتاب الذي يمكنه أن يغير مسار حياتك كله إلى الأحسن، دون أن تأخذ الوقت الكافي لتفهم وحفظ المحفزات الذاتية، أو تعلم وتطبيق المبادئ التي ستضمن لك النجاح؟ ستجد في أفعالك إجابة وافية عن هذا السؤال.

لم يفت أوان التعلم بعد.

إذا لم تكن قد تعلمت بعد، فلا يزال أمامك وقت للتعلم: فلن تحقق النجاح الدائم ما لم تفهم القواعد، ولن تحقق النجاح الدائم ما لم تطبق القواعد. ولهذا خذ الوقت الكافي لتفهم وتطبق القواعد التي تقرؤها في هذا الكتاب. وسوف يساعدك في ذلك التوجه الذهني الإيجابي.

"منزل أحلامي" . تذكر، إن الأفكار التي تدور بعقلك والعبارات التي تتحدث بها عن ذاتك هي

التي تحدد توجهك الذهني. إذا كان أمامك هدف ذو قيمة، فابحث عن سبب واحد فقط يجعلك تستطيع تحقيقه بدلاً من البحث عن مئات الأسباب التي تجعلك تعجز عن تحقيقه.

خذ الوقت الكافي لتفهم وتطبق القواعد التي تقرؤها في هذا الكتاب. وسوف يساعدك في ذلك التوجه الذهني الإيجابي.

من القواعد الخاصة بالحصول على ما تريد من خلال التوجه الذهني الإيجابي المبادرة بالفعل فور تحديدك للهدف. وهناك قاعدة أخرى هي: "ابذل جهداً إضافياً". يخبرنا دابليو كليمنت ستون عن الموقف التالي الذي يوضح كلتا القاعدتين.

في إحدى أمسيات شهر إبريل كنت في زيارة لفرانك وكلاوديا نونان في مكسيكو سيتي، وقد قالت كلاوديا بشكل عابر: "كم أتمنى لو امتلكنا منزلاً في منطقة جاردينز ديل بيدريجال دي سان أنجل". (وهي أكثر المناطق جمالاً في المدينة بأسرها)

سألتهما: "ولمَ لا يمكنكما عمل ذلك؟".

ضحك فرانك وأجابني: "نحن لا نملك المال اللازم".

سألتهما: "وهل يصنع هذا فارقاً، طالما أنكما تعرفان ما تريدانه؟"، ودون انتظار لجواب سألتهما السؤال الذي قد أسأله لك.

"بالمناسبة، هل قرأتما أحد الكتب التحفيزية من قبل مثل Think and Grow Rich أو The Power of Positive Thinking أو I Can أو I Dare You أو TNT أو Applied Imagination أو Turn on the Green Lights in Your Life أو Acres of Diamonds أو The Magic of Believing ؟".

كانت الإجابة بالنفي.

مضيت أحكي لهما عن المواقف العديدة لهؤلاء الأشخاص الذين: كانوا يعلمون ما يريدون؛ وقرءوا

أحد الكتب التحفيزية؛ واستمعوا للرسالة الواردة به؛ وبادروا بالفعل.

بل إنني أخبرتهما كيف قمت منذ عدة سنوات بشراء منزل جديد قيمته 30 ألف دولار بشروطي الخاصة، مع دفع مقدم لا يتجاوز 1500 دولار، وكيف أنني تمكنت في فترة بسيطة من استكمال بقية المبلغ. وقد وعدتهما أن أرسل لهما أحد تلك الكتب التي رشحتها لهما. وبالفعل فعلت ذلك.

لقد كان فرانك وكلاوديا نونان مستعدين.

وفي ديسمبر التالي بينما كنت أقرأ في حجرة مكتبي تلقيت مكالمة هاتفية من كلاوديا قالت فيها: "لقد وصلنا للتو من مكسيكو سيتي، وأول ما أود أنا وفرانك فعله هو أن نشكرك".

"علامَ؟".

"على ذلك المنزل الجديد الذي اقتنيناه في جاردينز ديل بيدريجال دي سان أنجل".

وبعد أيام قلائل وبينما كنا جالسين على العشاء فسرت كلاوديا الأمر قائلة: "بعد ظهيرة أحد أيام السبت بينما كنت أجلس وفرانك في استرخاء في المنزل، اتصل بنا بعض الأصدقاء من الولايات المتحدة وطلبوا منا أن نقلهم إلى جاردينز ديل بيدريجال دي سان أنجل.

"كنا نحن الاثنين مرهقين. إضافة إلى ذلك كنا قد اصطحبناهم إلى هناك بالفعل في وقت سابق من الأسبوع. كان فرانك يستعد للتملص من الأمر حين أومض في عقله تعبير قرأه في أحد الكتب والذي يقول: ابذل جهداً إضافياً.

"وبينما كنا نقلهم بين جنبات تلك المنطقة الرائعة رأيت منزل أحلامي، والذي كان يحوي حتى حمام السباحة الذي لطالما حلمت باقتنائه". (إن كلاوديا بطلة في السباحة، واسمها بالكامل كلاوديا إيكرت)

"وهل اشتراه فرانك؟".

أجاب فرانك: "ربما تريد أن تعرف أنه رغم أن المنزل كان يتكلف إجمالاً أكثر من نصف المليون بيزو، لم أدفع فيه سوى مقدم قدره خمسة آلاف بيزو. وقد اتضح أن العيش في جاردينز ديل بيدريجال دي سان أنجل أرخص من العيش في منزلنا السابق".

سألته مندهشاً: "وكيف يتأتى ذلك؟".

"حسناً، لقد اشترينا منزلاً مزدوجاً. وقد تكفل إيجار أحد المنزلين بدفع أقساط المنزلين سوياً".

لم يكن هذا الأمر مفاجئاً في الواقع. فهو أمر شائع أن تقوم أسرة بشراء منزل مزدوج ثم تقوم بتأجير أحد المنزلين والعيش في الآخر. أما الشيء المفاجئ هو أنه كيف يمكن لشخص عديم الخبرة بهذا الأمر أن يحصل على ما يريد بكل سهولة من خلال فهم وتطبيق مبادئ النجاح الموجودة في أي سيرة ذاتية أو كتاب من كتب المساعدة الذاتية.

نحن نقول لك: "اجتذب الثراء من خلال التوجه الذهني الإيجابي". أنت تقول: "المال يصنع المال، وأنا لا أملك مالاً". لكن هذا توجه ذهني سلبي. إذا لم تملك مالاً، فاستخدم أموال الآخرين، وهو ما سنتحدث عنه في الفصل التالي.

مجموعة الإرشادات رقم 12: أفكار مهمة للمراجعة

1. حين تعلم هدفك المحدد وتقوم بأخذ الخطوة الأولى صوبه، فأنت هكذا على الطريق السليم!

2. إن الاختبار الحقيقي لإيمانك هو قدرتك على التمسك به في أوقات الصعاب، وفي أكثر الأوقات التي تحتاجه فيها.

3. إذا لم تحقق النجاح بعد قراءتك ودراستك لهذا الكتاب، فخطأ من يكون هذا؟

4. منزل أحلامك: بإمكانك اقتناؤه! ومثل فرانك وكلاوديا نونان بإمكانك شراء منزلين على أن تؤجر

أحدهما وتعيش في الآخر.

5. هل يلزم أن يقع لك حادث أو يصيبك مرض يبقيك طريح الفراش كي تغرس في نفسك عادة الانخراط في وقت للتفكير والدراسة والتخطيط فيما يخص حياتك الشخصية والأسرية والعملية؟

6. هل بدأت العمل صوب تحقيق أهدافك من خلال: (أ) كتابة أهدافك، (ب) تحديد مواعيد نهائية لتحقيقها، (ج) وضع أهداف عالية، (د) مراجعة عباراتك المكتوبة بصورة يومية؟

7. أين ستكون وما الذي ستفعله بعد عشر سنوات من الآن إن استمررت في عمل ما تفعله حالياً؟

8. يعطيك كتاب The Richest Man in Babylon معادلة مجربة للنجاح:

(أ) قم بادخار 10 سنتات من كل دولار تكسبه.

(ب) وكل 6 أشهر قم باستثمار ما ادخرت إضافة إلى أية عوائد أو أرباح لمدخراتك.

(ج) حين تقوم بالاستثمار، اطلب نصيحة الخبراء حيال الاستثمار الآمن.

(د) إن احتجت المال الذي تدخره لمواجهة مصاريف العيش أو الاحتياجات الأساسية، فاعمل لساعة إضافية (أو أكثر) بحيث لا يكون لديك عذر لعدم ادخار العشرة سنتات من كل دولار تكسبه.

انخرط في: الدراسة...
والتفكير...
والتخطيط متحلياً بالتوجه الذهني الإيجابي!

الفصل 13

إذا كنت لا تملك مالاً، فاستخدم أموال الآخرين!

"إدارة عمل تجاري؟ إنه أمر سهل. فهي أموال الآخرين في الأساس!" هذا ما قاله ألكسندر دوما الأصغر في مسرحيته The Question of Money .

أجل، الأمر بهذه البساطة: استخدم أموال الآخرين. فهذا هو سبيلك لتحقيق ثروة عظيمة. لقد فعل بينجامين فرانكلين هذا الأمر، كما فعله ويليام نيكرسون وكونراد هيلتون وهنري جيه كايزر وكولونيلساندرز وراي كروك. وإذا كنت شخصاً ثرياً، فمن المرجح أنك فعلت نفس الأمر أنت أيضاً.

أما إذا لم تكن شخصاً ثرياً، فتعلم قراءة ما بين السطور. فسواء كنت شخصاً غنياً أم فقيراً، عليك بقراءة ما بين سطور أي ملحوظة عابرة أو حقيقة بديهية أو محفز ذاتي. إن القاعدة الأساسية غير المكتوبة الكامنة بين سطور عبارة "استخدم أموال الآخرين" هي: أنك ستعمل وفق أعلى المعايير الأخلاقية، أي بكل نزاهة وأمانة وولاء وبموافقة الآخرين واتبع القاعدة الذهبية، واحرص على تطبيق كل هذه الأخلاقيات في علاقات عملك.

إن الشخص غير الأمين ليس له أن يقترض أموال الغير.

إن المحفز الذاتي "استخدم أموال الآخرين" يعني ضمناً رد المبالغ المقترضة كما هو متفق عليه مع منح هؤلاء المستخدمة أموالهم الأولوية في الحصول على الأرباح.

إن استخدام أموال الآخرين والائتمان هما في الواقع نفس الشيء. إن عدم وجود نظام ائتمان قوي هو ما يجعل الدولة الضعيفة اقتصادياً كذلك. وعلى العكس نجد أن نظام الائتمان كما هو مطبق في الولايات المتحدة الأمريكية هو الذي أوجد هذه الثروة والتقدم العظيمين. وهو أمر تتفرد به الولايات

المتحدة الأمريكية.

إن الشخص غير الأمين ليس له أن يقترض أموال الغير.

إن الشخص أو الشركة أو الدولة التي لا يوجد بها نظام ائتمان، أو لا تستخدمه من أجل التوسع والتقدم، يفتقدون مكوناً أساسياً من مكونات النجاح. ولهذا ندعوك للأخذ بنصيحة رجل أعمال ناجح مثل بينجامين فرانكلين.

نصيحة طيبة. يناقش مقال Advice to a Young Tradesman ، المكتوب في 1748 بقلم بينجامين فرانكلين، موضوع استخدام أموال الآخرين على النحو التالي:

"تذكر، المال ذو طبيعة منتجة مثمرة. فالمال يجلب المال، وهذا المال الجديد يمكن أن يأتي بمزيد من المال". وهكذا.

كما قال فرانكلين أيضاً:

"تذكر، إن مبلغ الستة دولارات في العام لا يعني أكثر من سِنتين في اليوم. ومقابل هذا المبلغ الضئيل (والذي من الممكن أن يُنفق كل يوم بصورة غير ملحوظة) من الممكن للمقترض أن يتمتع بامتلاك واستخدام مبلغ مائة دولار".

عبارة فرانكلين هذه رمز لتلك الفكرة. ونصيحته تصح في أيامنا هذه كما كانت حينئذٍ. فبإمكانك البدء بسنتات قليلة ومن خلالها تستطيع اقتراض مبلغ 500 دولار. أو بإمكانك التوسع في الفكرة وامتلاك ملايين الدولارات. هذا ما فعله كونراد هيلتون. فهو رجل يعرف كيف يقترض.

لقد حصلت مؤسسة فنادق هيلتون على قروض بملايين الدولارات لبناء فنادق فخمة في المطارات الكبرى وذلك لخدمة المسافرين بالطائرات. وكانت تلك القروض تتم بضمان: وهو سمعة هيلتون الطيبة بصفته شخصاً أميناً في تعاملاته المادية.

إن الأمانة شيء لا بديل عنه على الإطلاق. وهو أمر له أثره العميق في الروح البشرية أكثر من أي سمة شخصية أخرى. إن الأمانة، أو انعدامها، تبدو واضحة وضوح الشمس في كل كلمة يتحدثها المرء، وكل فعل يفعله، ودائماً ما تظهر واضحة على وجه الشخص لدرجة أنه حتى الملاحظ العابر يمكنه الإحساس بصفة الأمانة على الفور. أما الشخص غير الأمين فقد يفضح عدم أمانته من نبرة صوته، أو تعبيرات وجهه، أو طبيعة ومنحى حواراته، أو حتى من نوعية الخدمات التي يقدمها.

لذا ففي الوقت الذي قد يبدو فيه هذا الفصل مركزاً على استخدام أموال الآخرين، فهو يركز بالمثل على السمات الشخصية المرتبطة بهذا الأمر. فالأمانة والسمعة الحسنة والاقتراض والنجاح كلها أمور متشابكة في عالم العمل. ومن يملك السمة الأولى يكن على الطريق صوب اكتساب الأمور الثلاثة الأخرى.

استثمر مستخدماً أموال الآخرين. كان ويليام نيكرسون يجيد عملية الاقتراض، كما كان ذا سمعة حسنة، وقد وجد أن: "المال يمكن أن يجلب المال، وهذا المال الجديد يمكن أن يأتي بمزيد من المال". وهكذا. وهو يخبرنا عن هذا الأمر في كتابه. وعنوان الكتاب يخبرنا بما فعل، أما الكتاب نفسه فيخبرنا بكيف فعله.

يهدف كتاب نيكرسون تحديداً إلى توضيح كيف يمكنك كسب المال من خلال استخدام أموال الآخرين في وقت فراغك وذلك في مجال العقارات. لكن كل ما يقوله كذلك ينطبق عليك في سعيك لتحقيق الثراء من خلال الاستثمار بأموال الآخرين.

وعنوان هذا الكتاب هو How I Turned 1000$ Into 3$ Million in My Spare Time أي كيف حولت الألف دولار إلى ثلاثة ملايين دولار في وقت فراغي.

وهو يقول: "اختر أي مليونير، وستجد أنه يقترض المال بكثرة". ولتدعيم قوله هذا يستشهد بأشخاص أثرياء أمثال هنري كايزر وهنري فورد ووالت ديزني.

كما سنشير نحن أيضاً إلى تشارلي سامونز الذي استطاع، من خلال القروض البنكية، أن يبني شركة

قيمتها 40 مليون دولار في 10 سنوات. لكن قبل أن نفعل هذا لنتحدث عن الأشخاص الذي يساعدون رجالاً مثل كونراد هيلتون وويليام نيكرسون وتشارلي سامونز من خلال إقراضهم المال الذي يحتاجونه.

البنك صديق لك. إن البنوك تهدف في الأساس لإقراض المال. وكلما أقرضت البنوك أشخاصاً أمناء، زادت الأموال التي تكسبها لنفسها. وتقوم البنوك التجارية بصورة أساسية بإقراض المال لأغراض تجارية. وعليه فهي لا تشجع الإقراض بغرض شراء وسائل الترف والترفيه.

والمصرفيون خبراء في عملهم. والأهم من ذلك هو أنهم أصدقاء لك. فكل واحد منهم يريد مساعدتك. وهو أكثر الناس حرصاً على رؤيتك وأنت تنجح. وإذا كان المصرفي منهم يعرف عمله جيداً، فاستمع لما سينصحك به.

إن الشخص ذا التفكير السليم لا يستهين بقيمة المال المقترض أو نصيحة الخبراء. لقد تسبب استخدام أموال الآخرين ووجود خطة قوية، إضافة إلى مبدأ المبادرة الذي يعد أحد مبادئ النجاح من خلال التوجه الذهني الإيجابي والشجاعة والتفكير السليم، في تحويل ذلك الصبي الأمريكي العادي الذي يدعى تشارلي سامونز إلى شخص ثري.

فمثل بعض أبناء تكساس فإن تشارلي سامونز من دالاس مليونير. بل إنه في حقيقة الأمر، ومثل البعض الآخر من أبناء تكساس، يملك ملايين عديدة. ومع ذلك ففي سن التاسعة عشرة لم يكن في موقف مالي أفضل من معظم المراهقين أمثاله باستثناء أمر واحد وهو أنه كان يعمل ويدخر بعض المال.

اهتم أحد مسئولي البنك الذي كان يودع فيه تشارلي مدخراته كل يوم سبت بهذا الشاب. لقد شعر هذا الرجل بأن هذا الشاب يملك شخصية وقدرات، كما أنه يعرف قيمة المال.

لذا حين قرر تشارلي البدء في عمله الخاص، في بيع وشراء القطن، أعطاه هذا المصرفي قرضاً. وكانت هذه هي المرة الأولى التي عمل فيها تشارلي بأموال الآخرين. وكما سترى فلم تكن هذه هي المرة الأخيرة. لقد تعلم وقتها وتأكد من أن:

البنك صديق لك.

بعد حوالي عام ونصف من عمله كسمسار للقطن، أصبح ذلك الشاب تاجراً للخيول والبغال. وفي هذا الوقت عرف الكثير عن الطبيعة البشرية.

وسرعان ما نمى فهم تشارلي سامونز للبشر ومعرفته بالمال فيه فلسفة راسخة لسمة موجودة بوفرة لدى الأشخاص الناجحين بالفعل أو السائرين على طريق النجاح. لقد تعلم تشارلي هذه الفلسفة في سن مبكرة. ولم يفقدها قط. وإلى يومنا هذا لا يزال يحتفظ بها.

وهذه السمة معروفة باسم: الحس السليم.

وبعد أن عمل تشارلي لسنوات قلائل كتاجر للخيول والبغال، جاءه رجلان وطلبا منه العمل معهم. كان هذان الرجلان قد حققا سمعة طيبة لنفسيهما بوصفهما ناجحين بدرجة كبيرة في بيع بوالص التأمين. وقد جاءا إلى تشارلي لأنهما تعلما درساً من إحدى الهزائم التي تعرضا لها. وإليك ما حدث...

بعد أن قام هذان الرجلان ببيع بوالص التأمين على الحياة بنجاح على مدار عدة سنوات، قررا أن ينشئا شركة خاصة بهما. كانا جيدين في عملية البيع. لكن مهاراتهما الإدارية كانت سيئة للغاية. وقد تسبب هذا في إفشال شركتهما تماماً.

من الطبيعي أن يظن رجال المبيعات أن النجاح المالي لأي شركة يعتمد على عملية البيع وحدها. لكن هذا افتراض خاطئ. حيث يمكن للإدارة السيئة أن تضيع المال بسرعة كبيرة، بل بسرعة تفوق قدرة مدير المبيعات وفريق المبيعات الجيد على كسب المال للشركة. وكانت مشكلتهما هي أن لا أحد منهما كان يجيد إدارة الشركة.

يمكن للإدارة السيئة أن تضيع المال بسرعة كبيرة.

لكنهما تعلما من الدرس، وكان درساً قاسياً بحق. وفي ذلك اليوم الذي ذهبا فيه إلى تشارلي أخبره أحدهما بقصة الهزيمة التي تعرضا لها ثم قال:

"بسبب إفلاس شركتنا، اضطررنا لتغطية خسائرنا من العمولات التي كنا نتقاضاها من عمليات البيع السابقة. كما اضطررنا لتغطية نفقات معيشتنا. لقد استغرق هذا منا وقتاً كبيراً لكن تمكنا أخيراً من عمله.

"نحن نعلم أننا ماهرون في عملية البيع. كما أننا نعلم الآن أنه من الأفضل لنا الالتزام بمجال تخصصنا، البيع". ثم تردد ونظر في عيني الشاب الذي يخاطبه وأكمل قائلاً:

"تشارلي، أنت تقف على أرض صلبة. أنت تملك حساً سليماً، ونحن نحتاجك. فمعاً سنستطيع تحقيق النجاح".

وهو ما حدث بالفعل.

خطة وأموال أشخاص آخرين نتج عنها عوائد قدرها 40 مليون دولار. بعد سنوات قلائل قام تشارلي سامونز بشراء كافة أسهم الشركة التي قام هو وهذان الرجلان بإنشائها. كيف حصل على المال الكافي؟ لقد استخدم أموال الآخرين إضافة إلى الأموال التي ادخرها. من أين حصل على ذلك المبلغ الكبير من المال الذي كان يحتاجه؟ لقد اقترضه من البنك بالطبع. تذكر، لقد عرف من وقت مبكر أن البنك صديق له.

بعد ذلك وفي العام الذي بلغ فيه حجم عوائد الشركة السنوي 400 ألف دولار، وجد مدير شركة التأمين أخيراً الصيغة التي ستحقق له التوسع السريع الذي لطالما بحث عنه.

لقد كان مستعداً.

وقد كان من نتيجة هذه الصيغة، إلى جانب أموال الآخرين، أن حققت الشركة عوائد قدرها أربعين مليون دولار في عام واحد. لقد رأى سامونز أن إحدى شركات التأمين في شيكاغو قد طورت خطة

للمبيعات من خلال نظام " معلومات العملاء المحتملين".

على مدى سنوات عديدة استخدم مدراء المبيعات ذلك النظام المعروف باسم "نظام معلومات العملاء المحتملين" من أجل دفع مبيعات أي شركة جديدة. وفي ظل وجود عدد كافٍ من العملاء المحتملين كان رجال البيع يستطيعون تحقيق أرباح كبيرة. إن استفسارات العملاء عن خدمات الشركة والذين يظهرون اهتماماً بها يطلق عليها اسم "معلومات العملاء المحتملين". وعادة ما يتم تجميع استفساراتهم من خلال أحد برامج الترويج الدعائية.

ربما تعرف من واقع معرفتك بالطبيعة البشرية أن العديد من رجال المبيعات يشعرون بالتهيب حين يكونون بصدد البيع لشخص لا يعرفونه أو لم يتواصلوا معه من قبل. وبسبب هذا الخوف فهم يضيعون قدراً كبيراً من الوقت الذي كان من الممكن استخدامه في عملية الترويج الفعلية لهؤلاء العملاء المرتقبين.

لكن حتى رجل المبيعات العادي سيشعر بالحماس للاتصال بالعملاء المرتقبين حين يكون لديه معلومات عنهم، حيث إنه يعلم أنه من الممكن عقد صفقات بيع عديدة في ظل وجود معلومات عن عملاء محتملين متعددين، حتى إن كان لا يملك خبرة أو تدريباً كافياً على عملية البيع. إضافة إلى ذلك فهو يملك عنواناً محدداً وسيقابل هناك شخصاً يعرف أنه موجود هناك. إنه يؤمن أن العميل المرتقب مهتم إلى حدٍ ما بمقابلته، حتى قبل أن يقابله بالفعل.

ولهذا فهو لا يكون خائفاً كما لو كان مجبراً على البيع لشخص لم يسبق له التعرف على الشركة التي يمثلها أو منتجاتها من قبل. تقوم بعض الشركات ببناء برامج الترويج الدعائية الخاصة بها كلها على هذه المعلومات. ويتم استخدام الإعلانات للحصول عليها.

لكن الإعلانات تكلف المال.

كان تشارلي سامونز يعلم من أين يأتي بالمال حين يكون لديه فكرة تحتاج لدعم مالي من أحد البنوك؛ من البنك الوطني الجمهوري في دالاس. من المعروف أن هذا البنك قد أسهم في بناء ولاية تكساس. وهو يقوم بإقراض المال للأشخاص الأمناء أمثال تشارلي سامونز والذين يملكون خطة

عمل ويعرفون كيف ينفذونها.

من الصحيح أن بعض المصرفيين لا يخصصون بعض الوقت للتعرف على طبيعة عمل عملائهم، إلا أن أوران كايت وغيره من المصرفيين في هذا البنك يقومون بهذا بالفعل. ونتيجة لذلك تمكن من استخدام أموال لا حصر لها من أجل بناء شركة التأمين من خلال نظام معلومات العملاء المحتملين.

لقد تمكن تشارلي سامونز من خلال نظام الائتمان الأمريكي من بناء شركة ريزيرف لايف إنشورانس كومباني. ومن خلال هذا النظام استطاع الوصول بحجم عوائد الشركة من أربعمائة ألف دولار إلى أربعين مليون دولار في إطار زمني قصير لا يتجاوز العشر سنوات. ولأنه استخدم أموال الآخرين في استثماراته، استطاع أن يستثمر ويمتلك حصة الأغلبية في العديد من الفنادق ومباني المكاتب والمصانع وغيرها من الشركات.

لكن ليس عليك الذهاب إلى تكساس لكي تستخدم أموال الآخرين. لقد تمكن دابليو كليمنت ستون من شراء إحدى شركات التأمين ذات أصول سائلة قيمتها مليون وستمائة ألف دولار، مستخدماً أموال المؤسسة البائعة نفسها. وقد تم هذا في بلتيمور.

كيف تمكن دابليو كليمنت ستون من شراء شركة قيمتها مليون وستمائة ألف دولار مستخدماً أموال المؤسسة البائعة نفسها؟ هذا هو وصفه لكيفية قيامه بعملية الشراء هذه:

كنا قرب نهاية العام، وكنت منخرطاً في وقت للتفكير والتخطيط والدراسة. وقد قررت أن هدفي الأساسي للعام القادم هو أن أمتلك شركة تأمين مرخصاً لها بالعمل في العديد من الولايات. وقد حددت موعداً نهائياً لتحقيق هذا الهدف: وهو الحادي والثلاثون من شهر ديسمبر للعام القادم.

كنت أعرف ما أريد وكان موعد تحقيق الهدف محدداً. لكني لم أكن أعرف كيف أحققه. لم يكن هذا في الواقع بالأمر المهم، حيث إنني كنت أؤمن بأنني سأجد سبيلاً لذلك. وقد فكرت أنني لابد أن أبحث عن شركة تفي بمتطلباتي وهي: (1) أن تملك رخصة لبيع بوالص تأمين ضد الحوادث

والأمراض، و(2) أن يكون مرخصاً لها بالعمل في أغلب الولايات. لم أكن بحاجة لمؤسسة راسخة في عملها، فقط كنت بحاجة لوسيلة تحقق لي غايتي.

بالطبع كانت هناك مشكلة المال. لكني كنت أعتزم مواجهة هذه المشكلة في وقتها. لقد كنت أفكر أن مهنتي في الأساس هي رجل مبيعات، وأنه باستطاعتي وقتها، إن لزم الأمر، أن أعقد صفقة ثلاثية الجوانب: حيث أبرم عقداً لشراء الشركة التي أريدها، ثم أبرم عقداً لإعادة التأمين على الشركة مع شركة أخرى كبرى، وبهذا أمتلك كل شيء باستثناء أقساط التأمين الجارية. ستكون شركة التأمين الأخرى على استعداد لدفع مبلغ محترم مقابل التأمين على شركة كبيرة راسخة، لكني لم أكن بحاجة لمثل هذا النوع من الشركات. كانت لدي الخبرة والمقدرة على بناء شركة كبيرة للتأمين ضد الحوادث والأمراض طالما توفرت لي الوسيلة لذلك. لقد أثبت هذا بالفعل من خلال بناء مؤسسة وطنية لبيع بوالص التأمين من قبل.

بعد ذلك أخذت الخطوة التالية: طلبت الإرشاد والعون الإلهي.

فأثناء تحليلي للمشكلة التي قد تواجهني، خطر لي أنه ينبغي علي أن أدع العالم يعرف ما كنت أريد، وبذا يمكن للعالم أن يساعدني. (إن هذه الفكرة لا تتعارض مع المبدأ الذي أرساه نابليون هيل في كتابه Think and Grow Rich ، والذي يؤكد على أهمية الحفاظ على سرية أهدافك، مع استثناء أعضاء مجموعة التفكير المشترك الخاصة بك. كنت بالطبع سأتبع هذا الاقتراح وأحافظ على سرية المفاوضات حتى أتم الصفقة).

لذا تركت العالم يعرف ما كنت أريده. وفي كل مرة كنت أقابل شخصاً ينتمي لهذا المجال يمكنه أن يعطيني أي معلومات مفيدة، كنت أخبره بما أبحث عنه.

كان جو جيبسون من شركة إكسيس إنشورانس أحد هؤلاء الأشخاص. وقد تقابلت معه لمرة واحدة فقط.

بدأت العام الجديد متمتعاً بالحماس حيث كانت لدي أهداف وكنت في سبيلي لتحقيقها. ثم مر شهر، ثم اثنان، ثم ستة أشهر، وأخيراً مرت عشرة أشهر. ورغم أنني درست العديد من الشركات، فإنني لم

أجد الشركة التي تفي بالهدفين اللذين كنت قد حددتهما من قبل.

ثم في أحد أيام السبت في شهر أكتوبر بينما كنت جالساً في مكتبي منخرطاً في وقت التفكير والتخطيط والدراسة، قمت بمراجعة قائمة أهدافي لهذا العام. وقد وجدت أنني حققتها جميعاً، باستثناء هدف واحد، أكثرها أهمية.

أخبرت نفسي أنه لم يعد أمامي سوى شهرين. لابد من وجود سبيل. ورغم أنني لا أعرفه بعد، فإنني واثق من وجوده. لم يكن من المحتمل قط أن أعجز عن الوصول لهدفي أو ألا أتمكن من تحقيقه في الوقت المخصص له. ومجدداً، ومثل مواقف أخرى مشابهة، طلبت الإرشاد والعون الإلهي.

بعد ذلك بيومين حدث أمر غير متوقع. كنت جالساً إلى مكتبي، لكن هذه المرة كنت منشغلاً بإملاء بعض الأوامر. ثم دق جرس الهاتف إلى جواري بصورة مزعجة. أمسكت بالسماعة لأجد صوتاً على الجانب الآخر يقول لي: "مرحباً كليم، معك جو جيبسون". كان حوارنا قصيراً، لكني لن أنساه قط، وقد تحدث جو بسرعة قائلاً:

"لقد اعتقدت أنك ربما تكون مهتماً بمعرفة أن مؤسسة كوميرشال كريدت كومباني في بلتيمور ستقوم بتصفية شركة بنسلفانيا كاجواليتي بسبب خسائرها الكبيرة. أنت تعلم بالطبع أن كوميرشال كريدت تملك شركة بنسلفانيا كاجواليتي. سيعقد اجتماع لمجلس الإدارة يوم الثلاثاء القادم في بلتيمور. لقد تمت تغطية كافة أعمال بنسلفانيا كاجواليتي من قبل شركتين أخريين تابعتين لكوميرشال كريدت بالفعل. إن اسم نائب رئيس كوميرشال كريدت هو إي إتش وورهايم".

شكرت جو بحرارة، ثم سألته سؤالاً أو اثنين آخرين، ثم أنهيت المكالمة. وبعد عدة دقائق من التفكير خطر ببالي أنه إذا ما أمكنني عمل خطة من شأنها تمكين كوميرشال كريدت من تحقيق أهدافها بسرعة أكبر وبقدر أكبر من التأكد عن خطتها المقترحة، فلن يكون من الصعب أن أقنع مدراءها بقبول خطتي.

لم أكن أعرف السيد وورهايم، لذا ترددت قليلاً في الاتصال به، لكنني شعرت أن سرعة التصرف أمر ضروري في هذه الحالة. وقد دفعني اثنان من المحفزات الذاتية على المبادرة بالفعل.

حين لا يكون هناك ما قد تخسره من وراء المحاولة، بينما قد تكسب الكثير من ورائها، فحاول على أي حال. افعله الآن!

ودون ذرة تردد واحدة بادرت بالاتصال بالسيد إي إتش وورهايم في بلتيمور. بدأت حديثي بصوت بشوش قائلاً له: "سيد وورهايم، لدي أخبار طيبة لك!".

ثم عرفته بنفسي وأوضحت له أنني سمعت عما يُعتزم عمله حيال شركة بنسلفانيا كاجواليتي وأنني أرى أنه من الممكن أن أساعدهم على تحقيق أهدافهم بصورة أسرع. ثم حددت موعداً مع السيد وورهايم وشركائه في الثانية من ظهيرة اليوم التالي في بلتيمور.

وفي تمام الثانية من ظهيرة اليوم التالي تقابلت أنا والمحامي الخاص بي السيد دابليو راسل أرينجتون بالسيد وورهايم وشركائه.

كانت شركة بنسلفانيا كاجواليتي تفي بكل احتياجاتي. فقد كان لديها رخصة بالعمل في 35 ولاية. كما لم يكن عليها أية التزامات تأمينية حيث تم إعادة تأمين أعمالها بواسطة شركتين أخريين. ومن خلال إتمام الصفقة كانت كوميرشال كريدت ستحقق أهدافها سريعاً وبكل ثقة، إلى جانب الحصول على 25 ألف دولار نظير الرخصة.

كانت قيمة الأصول السائلة للشركة مليون وستمائة ألف دولار: على صورة أوراق مالية قابلة للتفاوض ونقود سائلة. كيف لي أن أحصل على مبلغ المليون وستمائة ألف دولار هذا؟ لقد استخدمت أموال الآخرين. وقد تم الأمر على هذا النحو:

سألني السيد وورهايم: "ماذا عن قيمة الأصول السائلة البالغة مليون وستمائة ألف دولار؟".

كنت مستعداً لإجابة هذا السؤال، فأجبته على الفور بقولي: "إن مؤسسة كوميرشال كريدت تعمل في مجال إقراض الأموال. سأقترض مبلغ المليون والستمائة ألف دولار منكم".

ضحكنا جميعاً، ثم أكملت قائلاً: "أمامكم فرصة لكسب كل شيء، دون احتمال لخسارة شيء. فكل ما أملكه سيكون ضماناً للقرض، بما في ذلك الشركة التي قيمتها مليون وستمائة ألف دولار التي أشتريها منكم الآن.

"إضافة إلى ذلك، أنتم تعملون في مجال إقراض الأموال بالفعل. وأي ضمان تبغونه أكثر من الشركة التي تبيعونني إياها؟ كما أنكم ستتلقون فوائد لهذا القرض.

"وأهم ما في الأمر لكم هو أنكم بهذه الطريقة ستتمكنون من حل المشكلة بسلاسة وبصورة مؤكدة".

وحين صمت سألني السيد وورهايم سؤالاً آخر على درجة كبيرة من الأهمية: "وكيف ستسدد لنا القرض؟".

كنت مستعداً لإجابة هذا السؤال أيضاً، فقلت له: "سأقوم بسداد القرض بأكمله في غضون ستين يوماً.

"إنني لست بحاجة لأكثر من نصف مليون دولار لأدير شركة بنسلفانيا كاجواليتي للتأمين ضد الحوادث والأمراض في الخمس والثلاثين ولاية المرخص لها بالعمل فيها.

"وبما أن الشركة بأكملها ستكون مملوكة لي، فكل ما سأحتاج لعمله هو تقليل رأس مال وفائض شركة بنسلفانيا كاجواليتي من مليون وستمائة ألف دولار إلى خمسمائة ألف دولار، وهو ما سيمثل المبلغ الفعلي الذي ستقرضونني إياه.

"أنا وأنت نعلم أن رجل الأعمال مطالب بدفع ضريبة دخل نظير أية تعاملات تجارية ينتج عنها دخل أو نفقات. لكن لن تكون هناك أية ضرائب دخل مطلوبة نظير هذا النوع من التعاملات وذلك لأن شركة بنسلفانيا كاجواليتي لم تحقق في الواقع أرباحاً، وبالتالي لن يعد أي جزء من المال الذي سأحصل عليه حين أقلل رأس المال بمثابة أرباح".

بعد ذلك سُئلت هذا السؤال: "وما خطتك بشأن دفع مبلغ الدين البالغ خمسمائة ألف دولار؟".

ومجدداً كنت مستعداً للإجابة فقلت: "هذا أمر سهل. إن شركة بنسلفانيا كاجواليتي لها أصول تتكون من نقود سائلة وسندات حكومية وأوراق مالية ممتازة. بإمكاني اقتراض مبلغ النصف مليون دولار من البنوك التي اعتدت التعامل معها بضمان نصيبي في شركة بنسلفانيا كاجواليتي إلى جانب الأصول الأخرى التي أملكها بوصفها ضمانات إضافية لهذا القرض".

وبالفعل قبل أن أغادر مكتب مؤسسة كوميرشال كريدت برفقة السيد أرينجتون في الخامسة عصراً كنا قد أتممنا الصفقة.

لقد أوردنا هذه الخبرة بالتفصيل كي نوضح لك الخطوات التي على المرء أن يتبعها حتى يحقق هدفه مستخدماً أموال الآخرين. وإذا رجعت للفصل 11، فسترى كيف أن المبادئ التي تحدثنا عنها هناك تم تطبيقها هنا.

وفي الوقت الذي تؤكد فيه القصة السابقة على أن استخدام أموال الآخرين يمكن أن يساعد الإنسان، إلا أنه من الممكن أن يكون الدين مضراً أحياناً.

تحذير: يمكن للدين أن يضرك. إلى الآن كنا نتحدث عن منافع استخدام الدين. لقد تحدثنا عن عملية اقتراض المال من أجل كسب المال. وهذا من سمات النظام الرأسمالي، وهو أمر طيب.

لكن يمكن لأي شيء طيب أن يتحول لشيء ضار إن كان المرء يحمل توجهاً ذهنياً سلبياً. وهذا الكلام ينطبق هو الآخر على الدين. وقد يتسبب الدين في تحويل الشخص الأمين إلى شخص غير أمين. إن إساءة استخدام عملية الاستدانة تعد أحد المصادر الرئيسية للقلق والإحباط والتعاسة وعدم الأمانة.

ونحن هنا نتحدث عن الأموال التي يقرضها الدائن عن طيب خاطر. فهو يعطي مبلغاً لشخص يعتقد أنه يستحق ذلك، شخص يثق بأمانته وصدقه. إن من يخون هذه الثقة هو شخص غير أمين. ومثل هذا الشخص يقوم باقتراض المال لشراء سلع، دون أن تكون لديه النية لدفع أقساط الدين في مواعيدها أو رد الدين بالكامل.

وعلى العكس من ذلك يمكن للشخص الأمين أن يصير شخصاً غير أمين حين يتجاهل رد الديون التي عليه أو دفع مقابل السلع التي اشتراها، حتى إن كانت هناك ظروف تمنعه من رد الديون التي عليه في مواعيد استحقاقها.

إن الشخص الواقع تحت تأثير جانب التوجه الذهني الإيجابي من تميمته سيجد في نفسه الشجاعة لمواجهة الحقيقة. ستكون لديه الشجاعة الكافية كي يخطر دائنيه بصورة مقدمة بوجود ظروف قد تمنعه من دفع أقساط الدين. بعد ذلك سيحاول الوصول لحل مرضٍ يوافق عليه دائنوه. والأهم من كل ذلك هو أنه سيضحي بكل ما لديه حتى يفي بما عليه من التزامات.

إن الشخص الأمين المتمتع بالفطرة السليمة لا يسيء استخدام عملية الاقتراض.

أما الشخص الأمين الذي يفتقد للفطرة السليمة فسوف يقترض المال أو يشتري السلع بالتقسيط دون تمييز. وبعد ذلك، حين لا يجد سبيلاً لدفع ما عليه لدائنيه، سيؤثر جانب التوجه الذهني السلبي من تميمته عليه بصورة قوية حتى يصير شخصاً غير أمين. وقد يشعر أن موقفه ميؤوس منه وأنه لا يوجد بيده ما يمكنه عمله حياله. إنه يدرك أنه لن يدخل السجن لأنه مدين بأموال مقترضة. لكن رغم اعتقاده بأنه لن يُعاقب، فإن ما يشعر به من قلق ومخاوف وإحباطات هو في حد ذاته عقاب حقيقي.

وهو يظل غير أمين إلى أن يقع تحت تأثير جانب التوجه الذهني الإيجابي من تميمته، حيث يكون أثره عليه قوياً بما يكفي بحيث يجعله يفي بالتزاماته كلها.

إن إساءة استخدام عملية اقتراض المال تسببت في إصابة الكثيرين بعلل بدنية وعقلية وأخلاقية. تذكر "الحاجة" و"التوجه الذهني السلبي" و"الجريمة" التي تحدثنا عنها في الفصل 3.

تحذير: أموال الآخرين ودورات الاقتصاد. في أوائل عام 1928، ذهب دابليو كليمنت ستون، رجل المبيعات الشاب وقتها، لمقابلة أحد مسئولي بنك ذا كونتيننتال إليونيز ناشونال بانك آند تراست كومباني في شيكاغو. كان مسئول البنك يتحدث إلى صديق أو أحد العملاء. وبينما كان رجل المبيعات الشاب ينتظر سمع مسئول البنك وهو يقول: "لا يمكن للسوق أن يواصل الصعود إلى الأبد.

سأبيع أسهمي".

لقد خسر بعض من أمهر المستثمرين في البلاد ثروات ضخمة حين انهار سوق الأوراق المالية العام التالي، وقد حدث هذا لأنهم افتقدوا المعرفة بدورات الاقتصاد، أو، إذا كانوا يعرفون بشأنها بالفعل، فقد فشلوا في اتخاذ الفعل السليم، على عكس مسئول البنك سالف الذكر.

لقد خسر عشرات الآلاف من الأشخاص المنخرطين في كافة أنواع الأعمال، بما فيها الزراعة، ثرواتهم، رغم أنهم كانوا أشخاصاً أمناء حكماء. لقد كونوا ثرواتهم من خلال التوجه الذهني الإيجابي. وكلما كانت قيمة أوراقهم المالية ترتفع، كانوا يقترضون المزيد من الأموال لشراء المزيد من الأوراق المالية والمزارع وغيرها من الأصول.

وحين انهارت القيمة السوقية لأوراقهم المالية، صاروا عاجزين عن الوفاء بمستحقات البنوك التي اقترضوا منها.

إن دورات الاقتصاد تتكرر. وعلى هذا نجد أنه في النصف الأول من عام 1970 فقد الآلاف من الأشخاص الأمناء الحكماء ثرواتهم مجدداً لأنهم لم يستطيعوا سداد ديونهم في الوقت المناسب من خلال بيع جزء من أوراقهم المالية، أو لم يحجموا عن تكبد المزيد من الديون لشراء أشياء أكثر. حين تستخدم أموال الآخرين، احرص على أن تحسب بدقة كيف ومتى سترد للأشخاص أو المؤسسات الدائنة المال الذي اقترضته.

المغزى من كل هذا هو أنك إذا فقدت جزءاً من ثروتك أو كلها، فتذكر أن دورات الاقتصاد تتكرر. لا تتردد في البدء مجدداً في الوقت المناسب. إن كثيراً من أغنى أغنياء اليوم كانوا قد فقدوا ثرواتهم في وقت مضى. لكن لأنهم لم يفقدوا توجههم الذهني الإيجابي، كانت لديهم الشجاعة لأن يتعلموا من أخطائهم وبالتالي يجنون ثروات أعظم من تلك التي كانت لديهم.

إذا أردت معرفة المزيد عن الدورات الاقتصادية، ارجع إلى كتاب Cycles–The Mysterious Forces That Trigger Events للكاتبين إدوارد آر ديوي وأوج ماندينو. ستجد هذا الكتاب مفيداً للغاية. كما يمكنك مواكبة أحدث النظريات والتجارب المتعلقة بالدورات الاقتصادية من خلال الاشتراك في

مجلة سايكلز (وعنوانها S. Highland Ave., Pittsburgh, Pennsylvania 124)

في عالم الأعمال لا تتطلب معادلة النجاح إلا عدداً قليلاً للغاية من الأرقام، لكن إذا افتقدت رقماً واحداً أو أكثر، فسيكون الفشل هو نصيبك، إلى أن تجد هذه الأرقام الناقصة.

لقد كان استخدام أموال الآخرين هو السبيل الذي استطاع من خلاله رجال أمناء فقراء أن يحققوا الثراء. إن المال أو الدين هو رقم مهم في معادلة النجاح في عالم الأعمال.

الرقم الناقص. كتب أحد رجال المبيعات، والذي يتجاوز دخله السنوي 35 ألف دولار، الكلمات التالية:

"هناك شعور يراودني: ذلك الشعور الذي يمكن أن ينتاب المرء حين يكون واقفاً أمام خزانة تحوي كل المال والنجاح والسعادة الموجودة في العالم، وهو يملك كل الأرقام الخاصة بفتح الخزانة، باستثناء رقم واحد. فقط رقم واحد! إذا استطاع الحصول عليه، فسيتمكن من فتح الباب".

عادة ما يكمن الفارق بين الفقر والثراء في توظيف كافة المبادئ الموجودة في معادلة النجاح باستثناء مبدأ واحد. فقط هذا الرقم الناقص يمكنه إحداث الفارق!

يمكن توضيح هذا الأمر من خلال موقف مر به شخص آخر كان ناجحاً في بيع مستحضرات التجميل لصالح إحدى الشركات قبل أن يقرر إنشاء شركة خاصة به.

حين تستخدم أموال الآخرين، احرص على أن تحسب بدقة كيف ومتى سترد للأشخاص أو المؤسسات الدائنة المال الذي اقترضته.

ومثل غيره من الأشخاص الذين اضطروا لشق طريقهم من القاع للقمة، كان على ليونارد لافين أن يواجه مشكلات عدة. وكما سترى لاحقاً فقد كان هذا أمراً طيباً. وقد كان هذا أمراً طيباً لأنه اضطر للدراسة والتفكير والتخطيط والعمل بجد قبل أن يجد حلاً لكل مشكلة.

لقد كانت برنيس، زوجته، شريكة رائعة في عملية التفكير. وقد عملا سوياً في تجانس كبير. لقد كانا يصنعان أحد مستحضرات التجميل كما كانا يقومان بتوزيع منتجات الشركات الأخرى. لكنهما كانا يفتقدان للعمالة الكافية، لذا توجب عليهما القيام بالعمل بنفسيهما.

وبينما كان عملهما يكبر، صارت برنيس خبيرة في إدارة الشركة والمشتروات، وبالتالي كانت مديرة ممتازة. أما ليونارد فقد صار رجل مبيعات محنكاً ومدير إنتاج كفئاً. وحين كبر حجم شركتهما كانا من الحكمة بحيث استعانا بخدمات محام يتمتع بالفطرة السليمة، من الأشخاص الذين يستطيعون إنجاز الأمور. كما أنهما استفادا من خدمات أحد خبراء المحاسبة والضرائب.

إن السبيل لصنع ثروة هو أن تقوم بتصنيع أو بيع منتج أو خدمة (يفضل أن تكون ضرورية ولا تكلف الكثير) عليها طلب متكرر. وقد فعلا كلا الأمرين.

وقد قاما بتوظيف كل دولار يكسبانه في عملهما. وقد دفعتهما الحاجة إلى: الدراسة والتفكير والتخطيط، وجعل الدولار الواحد يقوم بعمل الكثير من الدولارات والحصول على أفضل النتائج من كل ساعة عمل وتقليل أي هدر.

وشهراً تلو الآخر ارتفعت مبيعاتهما حيث عمل ليونارد بجد كل شهر ساعياً لكسر رقم مبيعات الشهر الذي سبقه. وقد صار معروفاً في مجاله بأنه الرجل الذي يعرف مهنته جيداً. وفي نظر الكثيرين كان هو ذلك الرجل الذي يبذل الجهد الإضافي.

وبفضل إقدامه على بذل الجهد الإضافي في موقفين بعينهما، استطاع أن يغير مسار حياته المهنية إلى الأفضل.

ففي أحد هذين الموقفين قام مسئول البنك الذي يتعامل معه بتقديمه إلى ثلاثة من عملاء البنك والذين كانوا يستثمرون في شركة مستحضرات تجميل أخرى. كانوا بحاجة لنصيحة خبير يملك فطرة سليمة. وقد استقطع ليونارد من وقته ليساعدهم.

كما بذل ليونارد الجهد الإضافي لمساعدة أحد وكلاء المشتريات بإحدى الصيدليات في لوس

أنجلوس. ثم في يوم ما قام هذا الشخص بالتعبير عن امتنانه له من خلال إخبار ليونارد بأن الشركة المصنعة لأحد منتجات العناية بالشعر واسمه VO-5 ، قد يتم عرضها للبيع.

تحمس ليونارد لسماعه بهذا الأمر. فأمامه شركة ذات 15 عاماً من الخبرة تملك منتجاً قيماً معروضة للبيع. لقد كان يعلم من واقع خبرته في عالم مستحضرات التجميل ومن دراسته لدورات الاقتصاد أن كل ما كانت هذه الشركة تحتاجه هو حياة جديدة ودم جديد ونشاط جديد.

وقد تصرف بناءً على المحفز الذاتي "افعله الآن!". وفي نفس تلك الليلة كان مجتمعاً مع مالك الشركة. من المعتاد في مواقف مثل هذه، حين لا يكون بين البائع والشاري معرفة مسبقة، أن يستغرق الوصول لاتفاق أسابيع وأحياناً شهوراً. بيد أن تمتع البائع أو الشاري بشخصية ودودة وفطرة سليمة دائماً ما يزيل أي تأخير لا لزوم له. وبفضل شخصية ليونارد الودودة وفطرته السليمة وافق البائع في نفس الليلة على بيع الشركة مقابل 400 ألف دولار.

لقد أبلى ليونارد بالفعل بلاءً حسناً، لكن كل دولار كان يملكه كان موظفاً بأعمال الشركة. فمن أين يمكنه الحصول على 400 ألف دولار؟

وبينما كان جالساً في حجرة فندقه تلك الليلة أدرك أنه يملك كل المقومات التي يحتاجها لتحقيق ثروة كبيرة، باستثناء أمر واحد: المال.

وفي الصباح التالي ولدى استيقاظه جاءته فكرة عبقرية. ومجدداً استجاب للمحفز الذاتي "افعله الآن!". وبالفعل قام بالاتصال بأحد الرجال الثلاثة الذين قابلهم في البنك. لقد ساعدهم من قبل، وربما يمكنهم إعطاؤه النصيحة السليمة. لقد كانوا يعرفون عن شئون التمويل أكثر مما يعرف هو. ولأنهم يستثمرون بالفعل في شركات مستحضرات تجميل أخرى، فقد يريدون الاستثمار في شركته أيضاً. وهو ما فعلوه بالفعل.

ولأن هؤلاء الرجال كانوا يملكون خبرة بعملية الاستثمار، فقد قاموا بتنفيذ معادلة استثمار ناجحة كان على ليونارد الموافقة عليها وكانت تقضي بما يلي: (أ) أن يقوم ليونارد بدمج كل عملياته في هذه الشركة، (ب) أن يكرس وقته وجهده بالكامل لهذه الشركة، (ج) أن يجعل الشركة تدفع أقساط الدين

كل 3 أشهر على مدار فترة قوامها 5 أعوام، (د) أن يدفع فوائد على القرض مساوية لمعدلات الفائدة الجارية، (ه) أن يمنح المستثمرين 25 بالمائة من إجمالي أسهم الشركة كمكافأة على قيامهم بهذه المغامرة الاستثمارية.

وقد وافق ليونارد. لقد رأى الفوائد التي ستعود عليه من وراء استخدام أموال الآخرين. كما استخدم الرجال الثلاثة أموال الآخرين أيضاً، حيث اقترضوا مبلغ الأربعمائة ألف دولار بأكمله من البنوك.

الرقم الناقص؛ لقد صار ليونارد وبيرنيس يملكانه الآن! وقد عملا لساعات طويلة. كما عملا بكل جد واجتهاد. وقد وجدا في الأمر متعة عظيمة.

وقبل أن يمضي وقت طويل كان مستحضر VO-5 يستخدم في كل أنحاء البلاد وفي العديد من الدول الأجنبية.

إن شهر ديسمبر معروف بأنه من أقل شهور السنة في مبيعات مستحضرات التجميل. لكن في شهر ديسمبر، بعد عام ونصف من شراء ليونارد وبيرنيس الشركة المنتجة لمستحضر VO-5 ، ومنتج آخر غيره -يسمى Rinse Away - بلغت قيمة شركتهما أكثر من 870 ألف دولار. وهذا المبلغ يفوق ما حققه هذان المنتجان منذ أن ظهرا للنور في ظل الإدارة السابقة.

كما وجد ليونارد وبيرنيس الرقم الناقص. ومن خلاله وجدا معادلة تحقيق الثراء. فبعد شراء الشركة المنتجة لمستحضر VO-5 بثلاث سنوات فقط، بلغت قيمة شركتهما أكثر من مليون دولار.

لقد كانت الأرقام المكونة لمعادلة النجاح الخاصة بليونارد لافين هي ما يلي:

رقم 1: منتج أو خدمة عليها طلب متكرر.

رقم 2: شركة تربح المال ولها منتج حصري أو علامة تجارية خاصة بها، لكنها متعثرة حالياً.

رقم 3: مدير إنتاج ذو خبرة يدير المصنع بكل كفاءة.

رقم 4: مدير مبيعات ناجح ذو خبرة يعمل على زيادة المبيعات بصورة متواصلة (مع تحقيق أرباح للشركة) وذلك من خلال الالتزام بخطة مبيعات ناجحة مع البحث في الوقت ذاته عن طرق مبيعات أفضل.

رقم 5: مدير جيد ذو توجه ذهني إيجابي.

رقم 6: محاسب ذو خبرة يفهم حساب التكاليف وقانون الضرائب.

رقم 7: محام جيد ذو فطرة سليمة وتوجه ذهني إيجابي يستطيع إنجاز الأمور.

رقم 8: رأس مال عامل كافٍ أو مال مقترض يمكنه من إدارة عمله والتوسع فيه في الوقت المناسب.

أنت أيضاً بإمكانك استخدام أموال الآخرين من أجل: "إدارة عمل تجاري؟ إنه أمر سهل. فهي أموال الآخرين في الأساس".

إذا قررت تعلم المبادئ الواردة بهذا الفصل إضافة إلى تلك التي وردت في الفصل 12، فستتمكن أنت أيضاً، شأن ليونارد وبيرنيس لافين، من العثور على الرقم المفقود الذي تحتاجه لفتح باب الثراء لنفسك.

لكن لكي تحظى بالصحة والسعادة، عليك أن تكون سعيداً في وظيفتك. وحين تقرأ الفصل التالي، ستعرف كيف يمكنك تحقيق ذلك.

مجموعة الإرشادات رقم 13: أفكار مهمة للمراجعة

1. "عمل تجاري؟ إنه أمر سهل. فهي أموال الآخرين!".

2. أموال الآخرين: استخدمها لكي تحقق الثراء.

3. إن القاعدة الأساسية غير المكتوبة الكامنة بين سطور عبارة "استخدم أموال الآخرين" هي: أنك ستعمل وفق أعلى المعايير الأخلاقية، أي بكل نزاهة وأمانة وولاء وبموافقة الآخرين واتبع القاعدة الذهبية.

4. ليس من المفترض أن يقوم الشخص غير الأمين بالاقتراض.

5. البنك صديق لك.

6. حين لا يكون هناك ما قد تخسره من وراء المحاولة، بينما قد تكسب الكثير من ورائها، فحاول على أي حال!

7. حين تريد عقد صفقة مع شخص ما عليك بعمل خطة تمكنه من الحصول على ما يريد، وحين تفعل هذا ستحصل أنت أيضاً على ما تريد. إن الصفقة الجيدة تعود على طرفيها بالنفع.

8. يمكن للاقتراض إذا تم بدون تعقل أن يضر بك. إن إساءة استخدام عملية الاقتراض يمكن أن تسبب لك قدراً كبيراً من الإحباط والتعاسة وعدم الأمانة.

9. كي تملك معادلة النجاح، عليك بمعرفة كل الأرقام المكونة لها. فقد يتسبب رقم واحد ناقص في منعك من الوصول لهدفك.

10. أنت أيضاً يمكنك العثور على الأرقام المفقودة حتى تفتح باب الثراء لنفسك.

11. اعرف بشأن دورات الاقتصاد حتى تعرف متى يكون من المناسب أن تتوسع ومتى يكون من المناسب أن تأخذ قرضاً أو تسدده.

تحلّ بالشجاعة الكافية لمواجهة الحقيقة

الفصل 14

كيف تجد الرضا الوظيفي

بغض النظر عن وظيفتك، وسواء كنت موظفاً أو صاحب عمل، مدير مصنع أو عامل بالمصنع، طبيب أو ممرضة، محام أو سكرتير، معلم أو طالب، سيد المنزل أو خادم، أنت مدين لنفسك بأن تحوز قدراً من الرضا في ممارستك لوظيفتك طيلة مدة عملك بها.

بإمكانك فعل هذا. إن الرضا توجه ذهني. إن توجهك الذهني هو الشيء الوحيد الذي تملكه وتسيطر عليه بصورة كاملة. بمقدورك أن تعقد العزم على أن تجد الرضا الوظيفي، وأن تكتشف طرق فعل ذلك.

ستكون قادراً على أن تجد الرضا في وظيفتك إذا كنت تتصرف "بصورة تتوافق مع طبيعتك"، أي بالصورة التي تحبها أو تميل لها. وحين تتولى وظيفة لا "تتوافق مع طبيعتك"، فقد تواجه إحباطات وصراعات عقلية وعاطفية. إلا أنه بمقدورك تحييد، ومن ثم التغلب على هذه الصراعات والإحباطات، إذا استخدمت التوجه الذهني الإيجابي، وإذا كنت تملك الدافعية لاكتساب الخبرة اللازمة لكي تصير بارعاً في وظيفتك.

إن جيري أسام يملك توجهاً ذهنياً إيجابياً. كما أن جيري أسام يحب عمله. وهو يجد قدراً كبيراً من الرضا فيه.

من جيري أسام؟ وما وظيفته؟

جيري سليل عائلة مالكة في هاواي. والوظيفة التي يحبها كثيراً هي وظيفة مدير مبيعات بشركة كبيرة للمكاتب في هاواي.

إن جيري يحب عمله لأنه يعرف عمله جيداً ويبرع فيه بدرجة كبيرة. ولهذا فهو يتصرف بصورة تتوافق مع طبيعته. لكن رغم ذلك قد تمر به بعض الأيام الصعبة. وفي عالم المبيعات يمكن لأيام كهذه أن تكون مزعجة للغاية، خاصة إذا لم يقم المرء بدراسة مشكلاته والتفكير فيها والتخطيط لحلها وتصحيحها إلى جانب الاحتفاظ بتوجهه الذهني الإيجابي. لهذا السبب يحرص جيري على قراءة الكتب التحفيزية الإرشادية.

لقد قرأ جيري هذه النوعية من الكتب وتعلم ثلاثة دروس مهمة:

1. بإمكانك التحكم في توجهك الذهني من خلال استخدام المحفزات الذاتية.

2. إذا وضعت لنفسك هدفاً، فستكون أكثر قدرة على إدراك الأشياء التي ستساعدك على تحقيقه، عما لو لم تضع لنفسك هدفاً من الأساس. وكلما كان هدفك عالياً، صار إنجازك أكثر عظمة إذا تحليت بالتوجه الذهني الإيجابي.

3. لكي تنجح في عمل أي شيء، من الضروري أن تعرف القواعد الخاصة به وتفهم كيفية تطبيقها. من الضروري أن تخصص وقتاً للتفكير والدراسة والتخطيط والتعلم بصورة دورية.

وقد آمن جيري بهذه الدروس. وبادر بالفعل. لقد طبقها على نفسه. لقد درس كتيبات الشركة الخاصة بالمبيعات وتدرب على ما تعلمه من خلال عملية البيع الفعلية. لقد وضع لنفسه أهدافاً، أهدافاً عالية، وحققها. وكل صباح كان يقول لنفسه: "أشعر بصحة طيبة! أشعر بالسعادة! أشعر بإحساس رائع!". وبالفعل كان يشعر بالصحة والسعادة وبإحساس رائع. كما كانت نتائج مبيعاته رائعة هي الأخرى!

وحين صار جيري واثقاً من براعته في عملية البيع، قام بجمع فريق من رجال المبيعات حوله وعلمهم الدروس التي تعلمها هو نفسه. لقد درب رجاله على أحدث طرق البيع المذكورة في كتيبات التدريب الموجودة بالشركة. كما اصطحبهم وأوضح لهم بالمثال كيف أنه من السهل للمرء أن يبيع إذا استخدم الطرق السليمة، وكانت لديه خطة، وبدأ كل يوم متحلياً بالتوجه الذهني الإيجابي. كما علمهم أن يضعوا لأنفسهم أهدافاً عالية وأن يحققوها بالاستعانة بالتوجه الذهني الإيجابي.

وفي كل صباح كانت مجموعة جيري تجتمع وتردد بحماس وفي تناغم: "أشعر بصحة طيبة! أشعر بالسعادة! أشعر بإحساس رائع!"، ثم يضحكون سوياً ويصافحون بعضهم البعض ويتمنى كل واحد للآخرين الحظ الطيب ثم ينطلق كل واحد منهم في طريقه ليبيع الحصة المطلوبة منه لهذا اليوم. يقوم كل فرد منهم بوضع هدف لنفسه، وقد كانوا يضعون أهدافاً عالية لدرجة أن رجال المبيعات القدامى المحنكين ومدراء المبيعات الموجودين بالشركة كانوا مندهشين لأدائهم.

وفي نهاية كل أسبوع كان كل رجل مبيعات يقدم تقريراً بالمبيعات يجعل رئيس الشركة التي يعمل بها جيري ومدير المبيعات بها يبتسمون ابتسامة عريضة.

هل جيري والرجال العاملون تحت إمرته سعداء وراضين عن وظائفهم؟ بالطبع! وهذه هي بعض الأسباب وراء سعادتهم تلك:

1. لقد درسوا عملهم بصورة جيدة، وهم يعرفون ويتفهمون القواعد والأساليب الخاصة به وكيفية تطبيقها بكفاءة بحيث صاروا يؤدون أعمالهم بصورة طبيعية.

2. إنهم يضعون أهدافهم بصورة دورية ويؤمنون بقدرتهم على تحقيقها. إنهم يعرفون أن ما يؤمن به عقل المرء ويتصوره هو ما يستطيع العقل تحقيقه مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي.

3. إنهم يحتفظون بتوجه ذهني إيجابي طوال الوقت من خلال استخدام المحفزات الذاتية.

4. إنهم يستمتعون بذلك الرضا الذي يأتيهم عند قيامهم بوظيفتهم على النحو الأمثل.

"أشعر بصحة طيبة! أشعر بالسعادة! أشعر بإحساس رائع!" . تعلم رجل مبيعات شاب آخر في المقر الرئيسي لنفس الشركة كيف يتحكم في توجهه الذهني من خلال استخدام المحفز الذاتي الخاص بجيري أسام. لقد كان طالباً جامعياً يبلغ من العمر 18 عاماً، وكان يعمل في إجازة الصيف في بيع بوالص التأمين من خلال الطواف على المتاجر والمكاتب. ومن الأشياء التي تعلمها خلال فترة التدريب النظرية التي امتدت لأسبوعين ما يلي:

1. إن العادات التي يكتسبها رجل المبيعات خلال أول أسبوعين من العمل الفعلي ستظل معه بقية حياته.

2. حين يكون أمامك هدف، واصل المحاولة حتى تحققه.

3. ضع لنفسك أهدافاً عالية.

4. في لحظات الحاجة استخدم المحفزات الذاتية على غرار: "أشعر بصحة طيبة! أشعر بالسعادة! أشعر بإحساس رائع!" لكي تحفز نفسك على اتخاذ فعل إيجابي في الاتجاه السليم.

وبعد العمل لأسابيع في المبيعات، وضع لنفسه هدفاً محدداً. لقد كان هدفه أن يفوز بجائزة. لكن لكي يكون مؤهلاً لهذه الجائزة عليه أن يحقق مائة عملية بيع على الأقل خلال فترة أسبوع واحد.

في لحظات الحاجة استخدم المحفزات الذاتية

وبحلول آخر أيام الأسبوع كان قد عقد ثمانين عملية بيع، وكان ينقصه عشرين عملية عن هدفه. كان الشاب مصمماً على ألا يمنعه شيء من تحقيق ما يطمح إليه. وقد كان يؤمن بما تعلمه: إن ما يؤمن به عقل المرء ويتصوره هو ما يستطيع العقل تحقيقه مستخدماً التوجه الذهني الإيجابي. ورغم أن زملاءه من رجال البيع قاموا بإنهاء عمل الأسبوع مع آخر أيام الأسبوع، فإن هذا الشاب عاود العمل في صبيحة أول أيام العطلة الأسبوعية.

وبحلول الثالثة عصراً، لم يكن قد أتم عملية بيع واحدة. لقد تعلم أن عمليات البيع تتوقف على توجه البائع، لا المشتري.

ثم تذكر المحفز الذاتي الخاص بجيري أسام. "أشعر بصحة طيبة! أشعر بالسعادة! أشعر بإحساس رائع!".

وبحلول الخامسة عصراً كان قد عقد ثلاث عمليات بيع. وقد كان ما يفصله عن هدفه سبع عشرة عملية أخرى وحسب. ثم تذكر أن "من يواصلون المحاولة وهم يتمتعون بالتوجه الذهني الإيجابي هم من يحققون النجاح ويحافظون عليه!"، ثم كرر على نفسه عبارة "أشعر بصحة طيبة! أشعر بالسعادة! أشعر بإحساس رائع!" عدة مرات وبكل حماس. وفي حدود الحادية عشرة من مساء هذا اليوم كان مرهقاً، لكنه كان سعيداً! لقد حقق عمليات البيع العشرين التي احتاجها لهذا اليوم! لقد حقق هدفه! لقد كسب الجائزة وتعلم أن الفشل يمكن أن يتحول إلى نجاح، وذلك من خلال مواصلة المحاولة.

إن التوجه الذهني هو ما يصنع الفارق. لقد كان التوجه الذهني إذن هو ما حفز جيري أسام ورجاله على أن يجدوا الرضا الوظيفي. لقد كان التوجه الذهني المقصود هو ما ساعد هذا الطالب الشاب على أن يحصل على الجائزة والرضا اللذان كان يسعى وراءهما.

انظر حولك، لاحظ الأشخاص الذين يستمتعون بعملهم ومن لا يستمتعون بعملهم. ما الفارق بينهم؟ إن الأشخاص السعداء الراضين يتحكمون بتوجهاتهم الذهنية. إنهم ينظرون للأمور بنظرة إيجابية. إنهم يبحثون عن الجوانب الطيبة، وحين يحدث أمر غير طيب فهم ينظرون إلى أنفسهم لكي يروا ما إذا كان بإمكانهم تغييره إلى الأحسن. إنهم يحاولون تعلم المزيد عن عملهم حتى يصيروا أكثر كفاءة فيه بحيث يصير عملهم أكثر إشباعاً لهم ومُرضياً لأرباب أعمالهم.

أما الأشخاص التعساء فيسيطر عليهم التوجه الذهني السلبي. فالأمر يبدو وكأنهم يرغبون في أن يكونوا تعساء. إنهم يبحثون عن أي شيء يشكون منه: فساعات العمل طويلة، وساعات الغداء قصيرة، رئيسهم في العمل صعب الإرضاء، الشركة لا تمنحهم إجازات كافية أو حوافز مناسبة. بل ربما يشكون من أشياء لا علاقة لها بعملهم: فسوزي ترتدي نفس الفستان كل يوم، وجون المسئول عن تدوين الحسابات لا يكتب بخط واضح، وهكذا. إنهم يبحثون عن أي شيء يجلب لهم التعاسة. وهم ينجحون في مسعاهم هذا. إنهم أشخاص تعساء بإرادتهم، في وظائفهم، وفي كل منحى آخر من مناحي حياتهم. إن التوجه الذهني السلبي يسيطر عليهم بصورة كاملة.

وهذا الأمر يصح بغض النظر عن نوعية العمل الذي يقوم به المرء. فإذا أردت أن تكون سعيداً راضياً،

فستكون كذلك: فسوف تتحكم في توجهك الذهني، وتغير تميمتك من جانب التوجه الذهني السلبي إلى جانب التوجه الذهني الإيجابي، كما ستبحث عن طرق ووسائل تخلق بها سعادتك.

إذا جلبت السعادة والحماس إلى عملك، فستكون قد قدمت إسهاماً لا يضاهيه إلا القليل. فستجعل من عملك متعة، كما ستكون راضياً عن وظيفتك ومنتجاً بدرجة كبيرة أيضاً.

الهدف المحدد جعلها متحمسة. في إحدى دوراتنا وبينما كنا نتحدث عن مبدأ إضفاء الحماس على عمل الفرد، رفعت سيدة شابة تجلس بالخلف يدها. ثم وقفت وقالت:

"لقد أتيت إلى هنا برفقة زوجي. إن ما تقوله قد يبدو أنه يناسب الرجل الذي يعمل، لكنه لا يفيد ربة المنزل. فأنتم أيها الرجال تواجهون تحديات جديدة مثيرة يومياً. لكن هذا يختلف تماماً عن عمل ربة المنزل. فالمشكلة في عمل المنزل هي أنه... روتيني ممل لأقصى حد".

وجدنا في هذا الأمر تحدياً كبيراً: فهناك الكثير من الأشخاص الذين يعملون في وظائف "روتينية مملة". وإذا وجدنا وسيلة لمساعدة هذه السيدة الشابة ربما نستطيع وقتها أن نساعد الآخرين الذين يرون أن أعمالهم روتينية. سألناها عما يجعل عملها بالمنزل "روتينياً متكرراً" كما تصفه فأجابتنا بأنه كلما رتبت الفُرُش، اتسخت من جديد، وكلما غسلت الأطباق اتسخت من جديد، وكلما نظفت الأرضيات، اتسخت من جديد. وقالت لنا: "كلما انتهيت من عمل شيء، صار علي أن أقوم بعمله مجدداً".

وافقها المعلم في الرأي قائلاً: "الأمر يبدو محبطاً بالفعل. هل هناك نساء يستمتعن بعمل المنزل؟".

قالت: "أجل، أعتقد أن هناك من يستمتعن بعمل المنزل".

"ما الأمر المثير الذي يجدنه في عمل المنزل والذي يجعلهن متحمسات؟".

بعد لحظة من التفكير أجابت السيدة الشابة: "ربما يكون توجههن. فهن لا يرين عملهن كأنه أمر مقيد لهن، بل هن يرين ما يكمن خلف عملهن الروتيني".

كان هذا هو صلب القضية. فأحد أسرار الرضا الوظيفي هو قدرة المرء على أن يرى "ما خلف الروتين اليومي". أي معرفة أن عملك سيقودك إلى مكان ما. وهذا الأمر صحيح سواء كنت ربة منزل أو موظفاً في مكتب أو عاملاً بمحطة وقود أو رئيس مؤسسة كبيرة. إنك لن تجد الرضا في عمل المهام الروتينية اليومية ما لم تنظر إليها بوصفها خطوات تقودك لمكان آخر. إن كل عمل تؤديه هو درجة تقودك في الاتجاه الذي ترغبه.

استخدم نظرية الخطوات. وعلى هذا كانت الإجابة على تساؤل ربة المنزل هي أن تحاول إيجاد هدف تريد تحقيقه، وأن تجد سبيلاً يجعل أعمالها المنزلية الروتينية اليومية تقودها صوب هذا الهدف. وقد أخبرتنا أنها لطالما أرادت أن تذهب هي وأسرتها في رحلة حول العالم.

قال لها المعلم: "حسناً، سنستقر على هذا الهدف. الآن ضعي لنفسك إطاراً زمنياً، متى تريدين القيام بهذه الرحلة؟".

أجابته: "حين يبلغ طفلنا الأصغر الثانية عشرة من العمر، أي بعد ست سنوات من الآن".

"حسناً، سيحتاج هذا الأمر عدداً من الأشياء. ففي البداية ستحتاجين للمال. كما سيكون على زوجك أن يأخذ إجازة لمدة عام. كما أنه عليك أن تخططي لبرنامج الرحلة. إضافة إلى ذلك سيكون عليك دراسة البلدان التي ستزورونها. هل تعتقدين أن هناك طريقة تجعلين بها أموراً مثل ترتيب الفُرُش وغسل الأطباق وتنظيف الأرضيات وإعداد الوجبات بمثابة خطوات تقودك إلى هدفك؟".

بعد عدة أشهر عاودت تلك السيدة زيارتنا. وبدا واضحاً من اللحظة التي دخلت فيها الحجرة أنها نجحت فيما كانت تسعى إليه.

قالت لنا: "الأمر مدهش بحق! لقد نجحت فكرة الخطوات هذه! ومن الممكن تطبيقها على كل عمل من أعمال المنزل. لقد استخدمت وقت التنظيف كوقت للتفكير والتخطيط. كما أن وقت التسوق يعد وقتاً رائعاً لتوسيع آفاقي: حيث تعمدت شراء الأطعمة الخاصة بالبلاد الأخرى، أطعمة مثل تلك التي سنأكلها في رحلتنا. كما استخدمت وقت الوجبات كوقت للتعليم. وإذا كنا نتناول المكرونة الصينية،

كنت أقرأ كل ما يمكنني قراءته عن الصين وشعبها، ثم أخبر أسرتي بكل هذا أثناء تناولنا الطعام.

" لم يعد أي من أعمال المنزل مملاً أو كئيباً. وأعرف أنها لن تكون كذلك مستقبلاً، وكل ذلك بفضل نظرية الخطوات!".

إذن مهما كانت وظيفتك مملة أو مرهقة، فإذا رأيت الهدف الذي ترغبه من ورائها يمكن أن تجلب لك هذه الوظيفة الرضا. وهذا الموقف يواجه الكثيرين في شتى مناحي الحياة. فقد يرغب شاب في أن يصير طبيباً، لكنه مضطر للعمل أثناء دراسته. إن الوظيفة التي سيعمل بها ستتحدد بناءً على عدة عوامل، مثل عدد الساعات والموقع والراتب وغيرها. أما القدرات فلن يكون لها علاقة كبيرة بنوعية العمل. فقد ينتهي الحال بشاب ذكي طموح بالعمل كنادل أو في غسيل السيارات أو حفر مصارف المياه. بالطبع لا تقدم له هذه الوظيفة أي نوع من الحماس أو التحفيز. لكن لأنه يعرف أنه يسير على طريق تحقيق هدفه الأسمى، فلا يهم وقتها نوعية الخطوات التي عليه أن يخطوها حتى يصل لهدفه.

مهما كانت وظيفتك مملة أو مرهقة، فإذا رأيت الهدف الذي ترغبه من ورائها، يمكن أن تجلب لك هذه الوظيفة الرضا.

لكن أحياناً ما يكون الثمن الذي سيدفعه الشخص في وظيفة ما أكبر من الهدف الذي يسعى لتحقيقه. وإن كنت تعمل في وظيفة كهذه، فعليك بتغييرها. لأنك إذا كنت تعيساً في وظيفتك، فستنتشر سموم عدم الرضا هذه إلى كل جانب من جوانب حياتك.

لكن إذا كانت الوظيفة تستحق المجهود الذي تبذله فيها لكنك كنت غير سعيد، فحول عدم الرضا إلى قوة دافعة. إن عدم الرضا يمكن أن يكون أمراً إيجابياً أو سلبياً، جيداً أو سيئاً، وذلك اعتماداً على الظروف. تذكر: إن التوجه الذهني الإيجابي هو التوجه الذهني المطلوب منك التحلي به في أي موقف.

حول عدم الرضا إلى قوة دافعة! يقول تشارلز بيكر، الرئيس السابق لشركة فرانكلين لايف إنشورانس: "إنني أدعوك للتحلي بعدم الرضا. لا أعني بهذا أن تكون ساخطاً. بل أعني عدم

الرضا الإيجابي، والذي كان يقف خلف كل تقدم وإصلاح حقيقي حدث عبر تاريخ البشرية. آمل ألا تصير راضياً قط. آمل أن تشعر دوماً بالحاجة لتحسين وصقل، ليس نفسك وحسب، بل العالم من حولك أيضاً".

يمكن لعدم الرضا أن يحفز الشخص على التحول من شخص خطاء إلى شخص خيِّر، من شخص فاشل إلى شخص ناجح، من شخص فقير إلى شخص غني، من الهزيمة إلى النصر، ومن التعاسة إلى السعادة.

ما الذي تفعله: حين ترتكب خطأً؟ حين تسوء الأمور؟ حين يحدث سوء تفاهم بينك وبين الآخرين؟ حين تقابل بهزيمة؟ حين تبدو الحياة كئيبة؟ حين يبدو أنه لا يوجد مكان تلجأ إليه؟ حين يبدو أنه لا يوجد حل مرضٍ لمشكلاتك؟

هل تقف عاجزاً دون حراك وتسمح للمصائب بأن تسيطر عليك؟ هل تنكفئ على نفسك؟ هل تشعر بالخوف؟ هل تهرب؟

أم هل تحول عدم الرضا إلى قوة دافعة؟ هل تحول العيوب إلى مميزات؟ هل حددت ما تريد؟ هل تطبق ما تؤمن به، وتفكر بوضوح، وتتبنى أفعالاً إيجابية وأنت موقن من أنك ستحصل على النتائج المرغوبة في نهاية المطاف؟

يقول نابليون هيل إن كل محنة تحمل في طياتها بذور فائدة مساوية. أليس من الصحيح أن ما اعتقدت في الماضي أنه محنة كبيرة أو خبرة قاسية هو ما حفزك على تحقيق النجاح والسعادة اللذين لم تكن لتحققهما بطريق آخر؟

يمكن لعدم الرضا أن يحفزك لتحقيق النجاح. لقد كان ألبرت أينشتاين يشعر بعدم الرضا لأن قوانين نيوتن لم تجب عن كل أسئلته. لذا واصل التمعن في قوانين الطبيعة والرياضيات العليا إلى أن خرج بنظرية النسبية...

يمكن لعدم الرضا أن يحفز الشخص على التحول من شخص خطاء إلى شخص خيِّر، من شخص فاشل إلى شخص ناجح.

ومن خلال هذه النظرية تمكنا من تطوير أسلوب الانشطار الذري، كما عرفنا أسرار تحويل المادة إلى طاقة والعكس، كما قمنا بغزو الفضاء، وكل تلك الأشياء الرائعة الأخرى التي لم تكن لتحدث لو لم يحول أينشتاين عدم الرضا إلى قوة دافعة.

بالطبع نحن لسنا جميعاً مثل أينشتاين، وقد لا نغير العالم حين نحول عدم الرضا إلى قوة دافعة. لكن بإمكان كل منا تغيير عالمه والمضي قدماً في الاتجاه الذي يرغبه. دعنا نخبرك بما حدث مع كلارنس لانتزر حين صار غير راضٍ عن وظيفته.

هل الأمر يستحق؟ لقد عمل كلارنس لانتزر كمحصل على أحد خطوط الترام في كانتون بولاية أوهايو لعدة سنوات. وفي يوم ما استيقظ من نومه وقرر أنه لا يحب وظيفته. لقد كانت تتسم بالملل والرتابة. وقد مل منها. وكلما فكر كلارنس في الأمر أكثر، تنامى بداخله عدم الرضا عن مهنته. وبدا أنه عاجز عن ترك التفكير في الأمر. وقد تعاظم بداخله عدم الرضا إلى أن صار شغفاً. وصار كلارنس غير راضٍ عن وظيفته بدرجة كبيرة.

لكن حين يعمل الفرد في إحدى الشركات لعدد كبير من السنين مثلما عمل كلارنس، لا يستطيع الفرد الاستقالة فقط لأنه يشعر بأنه غير سعيد. خصوصاً وأن هذه هي الوظيفة التي توفر له قوت يومه.

لقد قام كلارنس بحضور دورات "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح" وتعلم منها أنه بإمكان الشخص أن يكون سعيداً في أي وظيفة يعمل بها. إن ما عليه فعله هو التحلي بالتوجه الذهني السليم.

لذا قرر كلارنس التعامل بصورة عقلانية مع الأمر وأن يرى ما يمكن عمله بشأنه. وهكذا سأل نفسه: "كيف يمكنني أن أصير أكثر سعادة في وظيفتي؟".

وقد خرج بإجابة جيدة للغاية. لقد قرر أنه سيكون أكثر سعادة حين يجعل من حوله أكثر سعادة.

لقد كان هناك أشخاص كثيرون يمكنه أن يجعلهم سعداء، خاصة وأنه يقابل العديد من الأشخاص في الترام الذي يعمل به كل يوم. لقد كان يملك القدرة على اكتساب محبة الآخرين. لذا فكر في نفسه قائلاً: "سأستخدم هذه السمة كي أجعل كل يوم أكثر بهجة لكل شخص يركب عربتي".

رأى الركاب أن خطة كلارنس رائعة. وقد استمتعوا بالحوارات الدمثة المرحة التي كان يجريها معهم بصورة كبيرة. لقد كانوا أكثر سعادة بفضل مقابلة كلارنس لهم المليئة بالحفاوة والمرح، وكان هذا هو حال كلارنس أيضاً.

لكن كان للمشرف على خط الترام رأي آخر. لذا فقد استدعى كلارنس وطلب منه التوقف عن تلك الحوارات الدمثة غير المألوفة.

لكن كلارنس لم ينتبه لهذا التحذير. لقد كان يستمتع بإسعاد الآخرين. ومن وجهة نظره هو والركاب، كان ناجحاً للغاية في مسعاه هذا.

لكن تم فصل كلارنس من عمله!

بالتالي صار أمام كلارنس مشكلة؛ وهذا أمر طيب. على الأقل يعد هذا أمراً طيباً حسب ما تعلمه في دورة "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح". قرر كلارنس أن يذهب لمقابلة نابليون هيل (والذي كان يسكن وقتها في كانتون) كي يعرف كيف يمكن أن تكون مشكلته هذه أمراً طيباً. وبالفعل اتصل بالسيد هيل وحدد معه موعداً في ظهيرة اليوم التالي.

"لقد قرأت كتابك Think and Grow Rich ، كما أنني حضرت دورة "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح"، لكني بالتأكيد ارتكبت خطأً ما" هكذا بدأ حديثه لنابليون هيل ثم شرع في قص ما حدث له، وفي النهاية سأله: "الآن، ما الذي علي فعله؟".

ابتسم نابليون هيل وقال: "لننظر إلى مشكلتك. إنك لم تكن راضياً عن وظيفتك. وقد تصرفت على

النحو الصحيح. لقد استخدمت أفضل مواهبك، شخصيتك الودودة الدمثة، من أجل تحسين وظيفتك والحصول منها على قدر أعلى من الرضا. إن المشكلة تكمن في عدم تمتع المشرف بالخيال الكافي بحيث يرى قيمة ما كنت تفعله. لكن هذا أمر رائع! لماذا؟ لأنك صرت الآن في موضع يمكنك فيه استخدام شخصيتك الودودة لتحقيق أهداف أعظم".

ثم بين نابليون هيل لكلارنس كيف أنه يمكنه استخدام قدراته وشخصيته الودودة هذه بصورة أفضل من خلال العمل كرجل مبيعات وليس كمحصل على ترام. وبالتالي تقدم كلارنس للعمل كوكيل مبيعات لدى شركة نيويورك لايف إنشورانس.

كان أول عميل يذهب إليه كلارنس هو رئيس شركة الترام. أظهر كلارنس كل جوانب شخصيته الودودة أثناء لقائه بالرجل، وحين خرج من مكتبه كان يحمل طلب بوليصة تأمين بقيمة مائة ألف دولارا!

وفي المرة الأخيرة التي رأى نابليون فيها كلارنس كان قد صار أحد أكبر وكلاء شركة نيويورك لايف.

هل تعمل بوظيفة لا تناسبك؟ إن الصفات والقدرات والمواهب التي يمكن أن تجعلك سعيداً في بيئة ما قد تجعلك على عكس ذلك في بيئة أخرى. إن الإنسان يميل لإجادة العمل الذي يحبه.

إنك تعرف أنك تعمل بوظيفة لا تناسبك حين تعمل في مهنة أو نشاط لا يتوافق مع طبيعتك، وتنفر منه في داخلك. وفي مثل هذا الموقف التعيس يمكنك تغيير مكانك بحيث تضع نفسك في بيئة أكثر قبولاً من جانبك.

قد لا يكون من المتاح أن تغير مكانك. في هذه الحالة يمكنك أن تقوم ببعض التعديلات في بيئتك بحيث تتوافق بصورة أكبر مع صفاتك وقدراتك ومواهبك وذلك حتى تكون سعيداً. وحين تفعل هذا، فأنت تغير من بيئتك. هذا الحل من شأنه مساعدتك على تغيير توجهك من السلبية إلى الإيجابية.

بإمكانك أيضاً تحييد وتغيير ميولك وعاداتك وذلك بأن ترسي بداخلك ميولاً وعادات جديدة، كل

هذا بشرط وجود رغبة جارفة بداخلك لفعل هذا. بإمكانك تغيير نفسك إذا وجدت التحفيز الكافي. لكن قبل أن تنجح في تغيير ميولك وعاداتك، كن مستعداً لمواجهة بعض الصراعات العقلية والأخلاقية. بإمكانك الانتصار إذا كنت مستعداً لدفع الثمن. قد تجد صعوبة كبيرة في دفع الدفعات الأولى من الثمن. لكن حين تدفع الثمن كاملاً، ستسيطر عليك السمات الشخصية الجديدة. أما الميول والعادات القديمة فستذوي. ستكون سعيداً لأنك ستفعل وقتها ما يتوافق مع شخصيتك بصورة طبيعية.

لضمان النجاح من المستحسن أن تحاول قدر استطاعتك الحفاظ على صحتك البدنية والعقلية والأخلاقية أثناء فترة الصراعات الداخلية هذه.

في الفصل التالي سترى كيف يمكنك تحييد صراعاتك العقلية.

مجموعة الإرشادات رقم 14: أفكار مهمة للمراجعة

1. الرضا توجه ذهني.

2. إن التوجه الذهني هو الشيء الوحيد الذي تملكه وتسيطر عليه بصورة كاملة.

3. احفظ هذه العبارة: "أشعر بصحة طيبة! أشعر بالسعادة! أشعر بإحساس رائع!".

4. حين تضع لنفسك هدفاً، ضع هدفاً عالياً.

5. اعرف القواعد وتفهم كيفية تطبيقها.

6. ضع لنفسك هدفاً وواصل المحاولة حتى تحققه.

7. انظر لما خلف الروتين. استخدم نظرية الخطوات.

8. حول عدم الرضا إلى قوة دافعة.

9. ما الذي ستفعله إذا كنت تعمل بوظيفة لا تناسبك؟

قد تكون الهزيمة خطوة للأمام أو عائقاً كبيراً، اعتماداً على توجهك إيجابياً كان أم سلبياً.

الفصل 15

الشغف الرائع

إن الفكرة التي على وشك أن نقدمها لك من شأنها أن تعود عليك بثروات تفوق أقصى ما تأمله بكثير.

فهذه الفكرة ستعود عليك بثروة من السعادة. فستتوسع آفاق شخصيتك. كما ستحظى بقدر هائل من الحب والحنان لم تكن لتحلم من قبل بوجوده.

هذا المبدأ تم التعبير عنه بصورة مؤثرة في مناسبات عديدة على يد المؤلف لويد سي دوجلاس. فحين تقاعد دوجلاس من عمله كداعية ديني انتقل إلى نوع أكثر اتساعاً من التعليم التحفيزي: وهو تأليف الروايات. لقد وصلت خطبه للمئات، ووصلت رواياته للآلاف، بينما وصلت الأفلام التي كانت مبنية عليها للملايين. وفي جميعها كان يعظ بنفس الرسالة الأساسية. لكن أكثر رواية له عبرت عن هذه الرسالة بوضوح كانت رواية The Magnificent Obsession . والغريب أن المبدأ الذي تدور حوله كتاباته واضح جداً لدرجة أن من يحتاجونه بشدة قد يعجزون عن رؤيته. وهذا المبدأ ينص على:

نمِّ بداخلك شغفاً، شغفاً رائعاً، لمساعدة الآخرين.

امنح الآخرين دون توقع الحصول على مكافأة أو جزاء أو مديح. والأهم من ذلك أن تبقي هذا الأمر طي الكتمان.

إذا فعلت هذا، فستقوم بتفعيل أحد القوانين الكونية. فكلما حاولت تجنب الحصول على مقابل لما تقدمه للغير، سيغدق الله عليك من النعم والمكافآت من عنده.

بغض النظر عمن تكون، بإمكانك التحلي بهذا الشغف الرائع. إن كل شخص

بإمكانه مساعدة الغير من خلال منحهم جزءاً مما يملك. لست بحاجة لأن تكون غنياً أو قوياً كي تنمي لديك هذا الشغف الرائع. فبغض النظر عمن تكون، أو عما فعلت من قبل، بإمكانك أن تنمي بداخلك رغبة متقدة لمساعدة الآخرين.

نمِّ بداخلك شغفاً، شغفاً رائعاً، لمساعدة الآخرين.

انظر لهذا المثال الخاص بأحد الخطائين، والذي يحمل بداخله هذا الشغف الرائع.

لن نذكر اسم هذا الشخص، فسيبقى اسمه طي الكتمان. فحين طلب من هذا الشخص مساعدة نادي الشباب في أمريكا، وهي منظمة هدفها الأساسي بناء شخصية الفتيان، بمبلغ بسيط، رفض. بل إنه كان وقحاً للغاية مع الشخص الذي جاء لمقابلته.

حيث قال له: "اخرج! لقد سئمت من هؤلاء الذين يطلبون مني المال".

وبينما كان مندوب المنظمة يسير صوب الباب توقف والتفت ناظراً في حنو للرجل الجالس إلى المكتب وقال: "قد لا تريد أن تمنح شيئاً للمحتاجين، لكني سأمنحك جزءاً مما أملك، دعوة: اللهم بارك فيك"، ثم استدار وخرج في هدوء.

ففي لحظة إلهام تذكر مندوب المنظمة الكلمات الحكيمة التي تقول: "... قد لا أملك ذهباً أو فضة، لكني سأمنحك مما أملك أياً كان". وبعد بضعة أيام حدث شيء عجيب.

لقد جاء ذلك الرجل الذي قال من قبل: "اخرج!" إلى باب مكتب مندوب نادي الشباب وقال: "هل يمكنني الدخول؟" وقد أحضر معه جزءاً مما يملك ليشارك به: شيكاً بنصف مليون من الدولارات. وقد وضع الشيك على المكتب ثم قال: "سأمنحكم هذا المبلغ بشرط واحد: ألا يعرف أحد أنني أنا من منحتكم هذا المبلغ".

سأله المندوب: "ولمَ لا؟".

"لا أريد أن يظن هؤلاء الفتية الصغار أنني شخص طيب، إنني لست ملاكاً، فلقد ارتكبت أخطاء كثيرة".

ولهذا لن نذكر اسم هذا الرجل. فقط الله ومندوب منظمة الشباب هما من يعرفان اسم هذا الخطاء الذي تبرع بالمال بغرض مساعدة الفتية والفتيات على تجنب الوقوع في الأخطاء التي وقع هو فيها.

ومثل مندوب منظمة الشباب قد لا تملك المال، لكن يمكنك منح الآخرين مما تملك. ومثله أيضاً يمكن أن تكون جزءاً من قضية أعظم. أنت أيضاً بإمكانك أن تمنح بكرم.

إن أغلى ممتلكاتك وأقوى قدراتك غالباً ما تكون غير ملموسة وغير مرئية. فلا يمكن لأحد أن يأخذها منك. وأنت وحدك من تستطيع مشاركتها مع الآخرين.

كلما منحت الآخرين مما معك، زاد مقدار ما تملك.

إن كنت تشك في هذا الأمر، فبإمكانك أن تثبت صحته بنفسك من خلال: الابتسامة في وجه كل شخص تقابله، التحدث بكلمات طيبة، الرد على الناس بدماثة، إظهار التقدير بدفء نابع من القلب، إظهار البشاشة، تشجيع الآخرين، منحهم الأمل، التكريم والاعتراف بأفضالهم والتصفيق لهم، التفكير في الناس بشكل طيب، إظهار أدلة الحب لرفاقك البشر، محاولة إسعادهم، الدعاء لكل الناس، الصالح والطالح، تخصيص الوقت للدفاع بكل شغف عن قضية تستحق.

إذا جربت منح من حولك أياً من الأشياء سالفة الذكر، فستثبت لنفسك مجموعة من المبادئ التي وجدنا صعوبة كبيرة في تعليمها لمن هم في أشد الحاجة إليها: كيف تكون السبب وراء عمل الأفعال المحببة في داخلك. وإلى أن تتعلم ذلك ستفشل في ملاحظة أن ما سيتبقى معك بعد أن تمنح الآخرين سوف ينمو ويتضاعف، أما ما تمنعه عن الآخرين فسوف يقل وينقص. ولهذا عليك أن تمنح الناس كل ما هو طيب محبب وأن تمنع عنهم كل ما هو سيئ مكروه.

عليك أن تمنح الناس كل ما هو طيب محبب وأن تمنع عنهم كل ما هو

سيئ مكروه.

كن جزءاً من قضية عظيمة. نحن نعرف إحدى الأمهات والتي فقدت ابنتها: وكانت فتاة جميلة بشوشة تشيع الضحك والأمل في نفس كل من كان محظوظاً بلقائها. وفي محاولة منها للتخلص من مشاعر الجزع المعتملة بداخلها نمت هذه الأم بداخلها شغفاً رائعاً بأن تصير جزءاً من قضية نبيلة للغاية. واليوم هي واحدة من آلاف النساء الأمريكيات اللواتي تجعلن هذا العالم مكاناً أفضل. وبسبب عملها الرائع الذي تقوم به وجمال ذلك الشغف الرائع الذي تتحلى به، كتبنا لها طالبين منها أن تطلعنا على الكيفية التي نمت بها بداخلها هذا الشغف الرائع. وقد ردت بما يلي:

"إن الجزع الشديد الناجم عن فقدان ابنتنا المحبوبة لم يغب يوماً عن عقلي. لقد حملت فيها بحب، وربيتها بحب، وكانت تمثل لنا المستقبل بكل ما يحمله من آمال. ثم توفيت ابنتنا وعمرها أربعة عشر عاماً ونصف. من المستحيل أن أصف مقدار خسارتنا. لقد تحول المستقبل المشرق البراق إلى مستقبل خاوٍ كئيب، وخبا نور حياتنا. وصار كل شيء عشنا من أجله خاوياً. وكل ما هو حلو صار مُرًّا.

"استجبت أنا وزوجي مثل أي شخص آخر في موضعنا. وقد كان كياننا كله منشغلاً بنفس السؤال: لماذا؟ تقاعد زوجي من عمله وبعنا المنزل وسافرنا إلى أماكن متعددة في محاولة منا للهرب. بيد أننا حين أدركنا الحقيقة القاسية التي مفادها أنه من المحال علينا الهرب من حزننا وذكرياتنا عدنا. وببطء، ببطء شديد، أدركنا أن خسارتنا لم تكن شاملة. لقد بحثنا عن السلوى، لكننا لم نجدها، حيث كانت دوافعنا وقتها متركزة حول أنفسنا. وقد احتاج عقلي لشهور حتى يستطيع تقبل فكرة أن متع الأبناء والصحة الجيدة والأمن كلها نعم من الله يمن بها على كل شخص. وعلينا أن نشعر بقيمة هذه النعم التي نأخذها كأمور مسلم بها، وأن نعرف معناها الحقيقي وقيمتها العظيمة التي لا تساويها قيمة.

"كيف لي أن أكسب حق الاحتفاظ بالنعم الأخرى؟ كيف أظهر تقديري وشكري لله على حب زوجي لي وعلى العيش في هذا البلد العظيم وعلى أصدقائي وحواسي الخمسة السليمة، وعلى كل تلك النعم التي تحيط بي؟ الآن بدأت جهودي لأن أجد نفسي في التحرك في الاتجاه السليم.

"ورغم فقداني لأغلى ما أملك، فإن الله قد منَّ علي، في المقابل، بقدرة على التعاطف مع الناس وفهم واضح للمشكلات التي تقض مضاجع كل شخص منا. وبصورة نسبية بدأت أفهم الكيفية التي يمكنني بها التكيف مع خسارتي، وهذا الفهم كان يزيد كلما قمت بمساعدة الآخرين بشكل أكبر.

"وقد وجدت نفسي في العمل المجتمعي، حيث إنه هو ما سيساعدني على ترك إرث صغير للإنسانية بدلاً من ابنتي المحبوبة، وقد وجدت الإجابة في مدينة الأمل.

"ومع مرور الوقت زادت راحة البال لدي، أو يمكنك القول بأن شغفي الرائع هو ما زاد. إن أمنيتي المخلصة هي أن يتمكن كل من كابد خسارة شخص محبوب لديه من أن يجد الراحة والسكينة في خدمة الآخرين".

واليوم تقدم مدينة الأمل، وهي مركز طبي بحثي وطني، خدماتها بالمجان للمرضى. كما أن الخدمات تقدم بها على أعلى مستويات التعامل الإنساني انطلاقاً من مبدأ أن "الإنسان هو حامي أخيه الإنسان". لقد وجدت هذه الأم الرائعة راحة البال في هذا الشغف الرائع.

إن البلد بأكملها، بل العالم أجمع، يمكن أن يتأثر بذلك الشغف الرائع لأحد الأشخاص، والذي يريد أن يمنح من حوله جزءاً مما يملك. لقد منح أوريسون سويت ماردن الآخرين مما يملك، كما كان يملك شغفاً رائعاً غير من توجهات الناس من السلبية إلى الإيجابية.

لقد نمت بذور الأفكار الموجودة بأحد الكتب لتصير شغفاً رائعاً. في سن السابعة صار أوريسون سويت ماردن يتيماً. وقد اضطر للعمل ليحصل على مكان يأويه وقوت يومه. وفي سن مبكرة قرأ كتاب Self Help للمؤلف الاسكتلندي صامويل سمايلز والذي، مثل ماردن، صار يتيماً وهو لا يزال صبياً صغير السن واستطاع أن يجد أسرار النجاح الحقيقي. إن بذور الأفكار الموجودة بكتاب Self Help أوقدت في نفس ماردن رغبة قوية نمت لتصير شغفاً رائعاً جعل عالمه أفضل.

فإبان فترة الازدهار التي سبقت فترة الذعر في 1893 كان ماردن يملك ويدير أربعة فنادق. وبما أنه كان يعهد بإدارتها إلى آخرين، فقد كان يكرس قدراً كبيراً من وقته لتأليف أحد الكتب. في الواقع لقد

كان يشبع رغبته في تأليف كتاب يحفز الشباب الأمريكي مثلما حفزه كتاب Self Help من قبل. وقد كان يعمل بإخلاص في المخطط الأول لكتابه التحفيزي حين واجه محنة لم تكن في الحسبان، محنة اختبرت قدرته على الاحتمال.

كان عنوان كتاب ماردن Pushing to the Front . وقد كان لديه شعار هو: "لتكن كل مناسباتك مناسبات عظيمة، حيث إنك لا تستطيع أن تعرف متى يدبر القدر لأمر أعظم!".

وفي هذه اللحظة كان القدر يدبر لأمر أعظم. لقد أصابته مصيبة كان من شأنها تدمير حياة رجال كثيرين غيره. فما الذي حدث؟

لقد حدثت فترة الذعر في 1893. وقد احترق فندقان من فنادق ماردن تماماً. كما دمر مخطوط كتابه بعد أن شارف على الانتهاء. وقد فقد كل ثرواته الملموسة تماماً، ذهبت أدراج الرياح.

لكن ماردن كان يتمتع بتوجه ذهني إيجابي. لقد نظر حوله ليرى ما حدث للبلاد وله. وقد كانت النتيجة الأولى التي خلص لها هي أن هذا الذعر المالي سببه الخوف: الخوف من انهيار قيمة الدولار الأمريكي، الخوف الناتج عن انهيار القليل من الشركات الكبيرة، الخوف على قيم الأسهم، الخوف من التقلبات في مجال الصناعة.

هذه المخاوف سببت انهيار سوق الأوراق المالية. وقد فشل 567 بنكاً وشركة تأمين، إلى جانب 156 من شركات السكك الحديدية. سادت الإضرابات. ضربت البطالة ملايين الأشخاص. وبسبب الجفاف والقيظ الشديد فسدت محاصيل المزارعين.

نظر ماردن حوله إلى ذلك التخبط الذي يسود حياة الناس. لقد لمس حاجة الناس الماسة لشخص أو شيء يحفزهم ويلهمهم. جاءته عروض لإدارة فنادق أخرى، لكنه رفض. لقد كانت هناك رغبة تتملكه، شغف رائع. وقد مزجه بالتوجه الذهني الإيجابي. وهكذا بدأ العمل على كتاب جديد. وقد كان شعاره الجديد والمحفز الذاتي الخاص به هو: "كل مناسبة هي مناسبة عظيمة!".

وهو يقول لأصدقائه: "إن هذا هو الوقت الذي تحتاج فيه بلدنا لمساعدة التوجه الذهني الإيجابي".

عمل في إسطبل لتأجير الخيول مقابل دولار ونصف أسبوعياً. وقد عمل دون توقف، ليل نهار، إلى أن أكمل الطبعة الأولى من كتابه Pushing to the Front في عام 1893.

حظي الكتاب بقبول الجميع على الفور. وقد تم استخدامه في المدارس الحكومية كأحد الكتب المدرسية وكإحدى القراءات المكملة. كما قامت الشركات بتوزيعه على موظفيها. كما اعتبره الصفوة من رجال التعليم ورجال الدولة وأعضاء الهيئات الدينية والتجار ومدراء المبيعات من أهم الكتب المحفزة على التوجه الذهني الإيجابي. ومع الوقت كان قد تم ترجمته إلى 25 لغة. وتم بيع ملايين النسخ منه.

لقد آمن ماردن، مثل مؤلفي كتابنا هذا الذي بين يديك، أن الشخصية هي حجر الأساس في بناء النجاح والحفاظ عليه. لقد آمن أن أعلى وأعظم الإنجازات هي تحلي المرء بشخصية نبيلة، وأن تحلي المرء بشخصية نزيهة صالحة هو نجاح في حد ذاته. لقد علم أسرار النجاح المالي والعملي. لكنه أيضاً أظهر معارضته التامة للهاث وراء المال والطمع فيما في يد الغير. لقد علمنا أن هناك شيئاً أفضل من مجرد كسب المال: وهو العيش حياة نبيلة.

إن الشخصية هي حجر الأساس في بناء النجاح والحفاظ عليه.

لقد بين ماردن كيف أنه من الممكن لبعض الأشخاص أن يكسبوا الملايين وفي الوقت ذاته يكونون فاشلين. فمن يضحون بأسرهم وسمعتهم وصحتهم، وكل شيء، في سبيل المال هم فاشلون في الحياة، بغض النظر عما يملكون من مال. كما علمنا أيضاً أنه بإمكان الشخص أن يكون ناجحاً دون أن يكون رئيساً أو مليونيراً.

ربما يكون من أعظم إنجازات شغف ماردن الرائع هو توعية الرجال والنساء بحقيقة أنهم يستطيعون تحقيق النجاح إذا وظفوا الفضائل التي يرغبون في أن يتحلى بها أبناؤهم.

وكما كان كتاب Pushing to the Front مصدر سعادة لماردن، كان كذلك أداة تغيير هائلة غيرت من

توجهات أمة بأكملها من السلبية إلى الإيجابية. وقد امتد هذا التأثير عبر العالم أجمع.

لقد بين ماردن بالمثال كيف أن الرغبة المتقدة يمكنها أن تولد دافعاً قوياً للعمل، وهو الأمر الضروري لتحقيق أي إنجاز.

وكما رأيت فقد احتاج أوريسون سويت ماردن قدراً وافراً من الشجاعة والتضحية حتى يحقق شغفه الرائع على أرض الواقع.

إن الشغف الرائع يحتاج لشجاعة. قد تحتاج للوقوف وحدك معارضاً رافضاً جهل وسخافة الخبراء. وشأن جميع المكتشفين والمبتكرين والمخترعين والفلاسفة والعباقرة، قد توصف بأنك "مجنون" أو "مخبول" أو "أحمق". قد يزعم الخبراء أن ما تحاول فعله لا يمكن عمله. لكن مع الوقت والرغبة المتقدة والجهد المتواصل ستتمكن من تحقيق شغفك الرائع على أرض الواقع. وحين يقول الآخرون: "من المستحيل عمل ذلك"، ابحث عن وسيلة تمكنك من عمله!

لابد للشغف الرائع أن ينتصر، رغم كل العقبات التي تقف في طريقه! منذ سنوات عديدة ذهب طالب بجامعة شيكاغو وزميل له لسماع محاضرة يلقيها السير آرثر كونان دويل بشأن الروحانيات. لقد ذهبا هناك على سبيل المرح لا أكثر. وكانا في قرارة نفسيهما يسخران من الأمر. لكن أحد هذين الطالبين، واسمه جيه بي راين، تأثر بشدة بجدية المتحدث. وبدأ في الاستماع بجدية. وقد أثارت أفكار بعينها اهتمامه، ولم يستطع طردها من عقله. لقد أشار سير آرثر كونان دويل إلى رجال ذوي سمعة طيبة كانوا يبحثون في مجال الظواهر النفسية. وقد قرر جيه بي راين أن ينخرط في البحث والتقصي في هذا المجال.

يقول د. راين، مدير معمل علم النفس الغيبي بجامعة ديوك في نورث كارولاينا، مشيراً لهذا الموقف الذي حدث منذ عدة سنوات: "لقد قيلت وقتها أشياء كان ينبغي علي معرفتها بوصفي طالباً جامعياً. وأثناء وبعد المحاضرة بدأت في إدراك بعض من هذه الأشياء. لقد تغاضى تعليمي عن العديد من الأشياء المهمة، أشياء مثل طرق بحث وتحري المجهول. وقد بدأت في إدراك بعض أخطاء نظام التعليم القائم وقتها".

لقد صار مهتماً بحرية كل إنسان في الحصول على معارف جديدة. وقد أظهر ازدراؤه لتلك النظم التي تعتبر البحث عن الحقيقة في أي شكل أو في أي موضوع بمثابة أمر محرم. لقد بدأ في تنمية رغبة متقدة بداخله لتعلم الحقائق المتعلقة بقوى الإنسان النفسية بصورة علمية. وقد تحولت رغبته المتقدة إلى شغف رائع.

لقد خطط راين لتكريس حياته للتدريس بالجامعة. وقد حذره كثيرون من أنه قد يفقد سمعته وأن قدرته على التكسب من العمل بالتدريس ستتأثر بالسلب. وقد سخر منه أصدقاؤه والأساتذة الآخرون بالجامعة وحاولوا إثناءه عن مساعيه. بل إن البعض منهم نبذه تماماً. وقد تحدث يوماً لعالم زميل له قائلاً: "لابد أن أعرف الحقيقة".

فرد عليه الزميل بقوله: "حين تعرفها أبقها لنفسك! فلن يصدقك أحدا!".

وقد احتفظ باكتشافاته لنفسه بالفعل، إلى أن صار قادراً على إثباتها بالدليل العلمي. واليوم يعد هذا الرجل محل احترام وتبجيل العالم أجمع".

وعبر السنوات الخمس والأربعين الماضية كان يحارب بكل ضراوة المحرمات والجهل والبغضاء والسخرية.

من أحد المعيقات التي ظل د. راين يواجهها عبر السنين كانت قلة المال اللازم للتوسع في أبحاثه. فقد قام ذات مرة، على سبيل المثال، بتجميع آلة الرسم الكهربي للمخ من بقايا واحدة قديمة ملقاة بكومة نفايات، بعد أن كانت إحدى المستشفيات قد تخلصت منها.

هل فكرت يوماً في أنه بمقدورك تنمية شغف رائع من خلال كونك جزءاً من قضية أعظم ومن خلال منح الآخرين مما تملك؟ إن كنت قد فكرت، فأنت تدرك بالفعل أن هناك العديد من أساتذة الكليات والجامعات اليوم الذين يملك كل واحد منهم شغفاً رائعاً ويبحثون عن الحقيقة في جميع المجالات حتى تستفيد البشرية جمعاء من اكتشافاتهم. ولأن هؤلاء الأشخاص يمضون وقتهم في البحث عن الحقيقة فهم على الدوام يعانون من نقص المال اللازم لشراء المعدات الضرورية، واللازم لمعيشتهم ومعيشة الآخرين المشتركين معهم في مشاريعهم وما إلى ذلك.

يمكنك أن تصير جزءاً من هذه القضية وبالتالي تشبع الشغف الرائع الذي بداخلك. يمكنك أن تجد شخصاً متفانياً كهؤلاء في كل جامعة أو كلية.

المال والشغف الرائع! قد تتساءل: كيف يمكننا الحديث عن المال وعن الشغف الرائع في نفس العبارة؟ وحينها سنجيبك: "أليس المال بالشيء الطيب؟".

هل المال شيء طيب؟ هل المال شيء طيب؟ سيقول العديد من الأشخاص ذوي التفكير السلبي: "المال هو أصل كل الشرور". لكن الحقيقة التي تخبرنا بها الحكم المعروفة هي أن "حب المال هو أصل كل الشرور". وهناك فارق كبير بين الأمرين، حتى إن كان هذا الفارق هو كلمة واحدة فقط.

لقد اندهش المؤلفان حين لاحظا أن الأشخاص ذوي التفكير السلبي لم يعجبوا بكتاب Think and Grow Rich ومحتواه. إن بمقدور هؤلاء الأشخاص ذوي التفكير السلبي أن يربحوا في عام واحد أكثر مما قد يربحونه في عمرهم كله لو غيروا توجههم من السلبية إلى الإيجابية. ولكي يفعلوا هذا عليهم أن يتخلصوا من أي شباك عقلية بخصوص المال.

يعد المال في مجتمعنا وسيطاً للتبادل. فالمال قوة. وشأن أي قوة، يمكن استغلال المال في الخير أو الشر. لقد حفز كتاب Think and Grow Rich آلاف القراء على اكتساب ثروات عظيمة من خلال التوجه الذهني الإيجابي. لقد حفزهم الكتاب كما ألهمتهم السير الذاتية المذكورة به لرجال أمثال: هنري فورد، ويليام رايجلي، هنري إل دوهرتي، جون دي روكفلر، توماس ألفا إديسون، إدوارد إيه فيلين، جوليوس روزنوالد، إدوارد جيه بوك، أندرو كارنيجي.

لقد قام الرجال الذين قرأت أسماءهم لتوك بإنشاء مؤسسات أنفقت حتى يومنا هذا مبلغاً يزيد إجمالاً على المليار دولار: من أموال مخصصة للأعمال الخيرية، والدينية والأغراض التعليمية. وقد بلغ إجمالي النفقات والمنح التي تمنحها هذه المؤسسات في العام الواحد 200 مليون دولار.

هل المال شيء طيب؟ نحن نعرف أنه كذلك.

إن الشغف الرائع لهؤلاء الرجال سيعيش بصورة أبدية.

إن قصة حياة أندرو كارنيجي ستقنع القارئ أن كارنيجي قد منح الآخرين مما كان يملك: المال، والفلسفة، وشيء آخر إضافي. في الحقيقة لم يكن هذا الكتاب ليظهر للنور لولا فضل أندرو كارنيجي. ولهذا السبب أهدينا هذا الكتاب له، ولك أيضاً.

لنتحدث عنه وعنك. ولنتعلم من فلسفته. ولنرَ كيف يمكننا تطبيقها على حياتنا.

فلسفة بسيطة تحولت إلى شغف رائع! لقد تحول صبي اسكتلندي مهاجر إلى واحد من أغنى أغنياء أمريكا. إن قصته الملهمة وفلسفته المحفزة موجودة في السيرة الذاتية الخاصة به.

حين كان صبياً وخلال حياته كلها كان كارنيجي يجد الدافعية في فلسفة بسيطة أساسية والتي تقول: "إن أي شيء في الحياة يستحق أن نمتلكه، يستحق بالتبعية أن نعمل من أجله!". وقد نمت هذه الفلسفة البسيطة لتصير شغفاً رائعاً.

وقبل أن يموت في عمر الثالثة والثمانين، كان كارنيجي قد عمل بدءب لسنوات عديدة على مشاركة ثروته العظيمة بذكاء مع أولئك الذين كانوا أحياء وقتها ومع الأجيال القادمة.

فأثناء حياته نجح كارنيجي في منح نصف مليار دولار على صورة منح مباشرة ومؤسسات وودائع. إن إسهاماته المقدرة بملايين الدولارات في إنشاء المكتبات هي مثال معروف على تطبيقه لهذه الفلسفة.

إن أي شيء في الحياة يستحق أن نمتلكه، يستحق بالتبعية أن نعمل من أجله!

وقد كانت الكتب الموجودة بهذه المكتبات، وستظل، مصدر نفع لهؤلاء الذين يسعون للحصول على المعرفة والفهم والحكمة الموجودة بهذه الكتب وذلك من خلال قراءتها ودراستها.

في عام 1908، حين كان نابليون هيل في الثامنة عشر من العمر، وبينما كان يشق طريقه في حياة

الجامعة كمراسل لإحدى المجلات، قام بعمل لقاء مع رجل صناعة الصلب والفيلسوف ورجل الخير العظيم أندرو كارنيجي.

إن أي شيء في الحياة يستحق أن نمتلكه، يستحق بالتبعية أن نعمل من أجله!

وقد استمرت المقابلة الأولى ثلاث ساعات. ثم دعا كارنيجي محاوره الشاب إلى منزله.

وعلى مدار ثلاثة أيام قام كارنيجي بتلقين نابليون هيل فلسفته. وفي النهاية ألهم المراسل الشاب بأن يكرس عشرين عاماً من حياته على الأقل كي يدرس ويبحث ويجد المبادئ الأساسية البسيطة للنجاح. وقد أخبر كارنيجي نابليون هيل أن ثروته العظيمة لا تتكون من المال، بل مما أطلق عليه: فلسفة الإنجاز الأمريكية. وقد فوض نابليون هيل ليكون وكيلاً له وينشر هذا المبدأ للعالم.

وهو يشاركك هذا المبدأ في هذا الكتاب.

أثناء حياته، ساعد أندرو كارنيجي نابليون هيل من خلال منحه خطابات تقديم للرجال والنساء العظماء في هذا العصر. وقد أمده بالنصيحة. كما أشركه في أفكاره. وقد ساعده بكل صورة ممكنة، باستثناء شيء واحد: المال. وذلك انطلاقاً من مقولته: "إن أي شيء في الحياة يستحق أن نمتلكه، يستحق بالتبعية أن نعمل من أجله!".

لقد كان يعلم أنه حين يتم تطبيق هذا المحفز الذاتي فإنه سوف يجلب على صاحبه السعادة والصحة البدنية والعقلية والروحية، إلى جانب الثراء. يمكن لأي شخص أن يتعلم ويطبق مبادئ أندرو كارنيجي.

من الضروري على المرء أن يشرك أحباءه في جزء من ثرواته المادية، سواء أثناء حياته أو أن يخصصها لهم في وصيته. كم سيكون هذا العالم مكاناً أفضل لو ترك كل شخص ميراثاً ثرياً من الفلسفة والمعرفة التي مكنته من تحقيق السعادة والصحة البدنية والعقلية والروحية والثروة، مثلما

فعل أندرو كارنيجي.

إن كتابات نابليون هيل تقدم لك هذه المبادئ التي قام من خلالها أندرو كارنيجي بتحقيق ثرواته العظيمة. وهذه المبادئ يمكن تطبيقها عليك تماماً كما طبقها أندرو كارنيجي على نفسه.

هناك رجل آخر كان لديه شغف رائع، كما أعطى الآخرين مما يملك. هذا الرجل يدعى مايكل إل بيندم. يخبرنا صديقه المقرب، عضو مجلس الشيوخ الأمريكي جينينجز راندولف بأن بيندم بدأ حياته العملية بوظيفة راتبها خمسة وعشرين دولاراً في الأسبوع، لكنه أصبح واحداً من أغنى الرجال في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد بلغت ثروته أكثر من مائة مليون دولار. ومع هذا فقد جاءت لحظة التحول في حياته نتيجة موقف بسيط للغاية.

حين كان شاباً في الخامسة والعشرين تخلى بيندم عن مقعده على أحد القطارات لشخص غريب عنه كبير في السن. كان ذلك أمراً عادياً من وجهة نظر بيندم. اتضح أن هذا العجوز الغريب هو جون ورثينجتون، المشرف العام على شركة ساوث بين للنفط. وأثناء حوارهما عرض ورثينجتون على بيندم وظيفة. قبل بيندم بها وفي النهاية صار "أكثر شخص يكتشف آباراً للنفط على الإطلاق".

يقول البعض إنه يمكنك الحكم على الرجل من الفلسفة التي يعيش وفقاً لها. وقد كانت فلسفة مايك بيندم حيال المال كما يلي: "إنني مجرد شخص مؤتمن على المال، وأنا مسئول عما سأحقق به من خير، سواء للمجتمع ككل، أو من خلال منح الفرص للشباب الواعد، مثلما مُنحت الفرصة من قبل".

وشأن الكثيرين الذين يحملون شغفاً رائعاً فقد عاش بيندم إلى سن كبيرة. وفي يوم ميلاده الخامس والثمانين قال: "لقد سُئلت عن الكيفية التي أقضي بها أيامي. إن المعادلة التي أتبعها هي أن أشغل نفسي بالعمل حتى تمر السنون من تلقاء نفسها. إنني لا أحتقر شيئاً سوى الأنانية والحقارة والفساد. إنني لا أخاف شيئاً سوى الجبن والغدر واللامبالاة. إنني لا أطمع في شيء ملك لجار لي إلا طيبة قلبه ونبل روحه. إنني أكثر التفكير في أصدقائي، وإذا ما استطعت أتحاشى التفكير في أعدائي. من وجهة نظري، فإن العمر لا يقاس بالسنين، بل هو حالة عقلية. أنت شاب بقدر ما تحمل من إيمان. واليوم أعتقد أنني مؤمن برفاقي البشر وببلدي، وبربي أكثر مما كنت من قبل".

أنت تعيش أطول مع الشغف الرائع. الحكمة التالية معروفة لكنها صحيحة: إن الشخص الذي لديه شيء يعيش من أجله يعيش فترة أطول. ونحن ندرك هذا حين نرى رجالاً مثل رجل الدين هيربرت هوفر والجنرال روبرت إي وود، واللذان فعلا الكثير للشباب الأمريكي حين خصصا جزءاً من وقتهما ومالهما لنوادي الشباب بأمريكا. وقد عاشا حياة طويلة بفضل شغفهما الرائع هذا. لقد كرسا وقتهما وتفكيرهما للمشاريع التي تخدم الآخرين، وبفضل الشغف الرائع الذي كان يكتنف حياتهما فقد شعرا بالسعادة والقيمة التي تعود عليهما من تقدير وحب من حولهما.

بالطبع قد لا تملك ثروة تماثل تلك الثروة التي كان يملكها أندرو كارنيجي أو مايكل إل بيندم، لكن هذا لا يمنعك من تنمية شغفك الرائع الخاص بك. على الأقل لم يمنع هذا إيرفنج رودلف.

لقد دخلوا جميعهم السجن ما عدا أخي وأنا! لقد كرس إيرفنج رودلف حياته لمساعدة الفتيان في الأحياء الفقيرة. وقد فعل هذا الأمر اعترافاً منه بالجميل الذي تلقاه حين أنقذه نادي الشباب الذي كان موجوداً بمنطقته الفقيرة التي نشأ بها هو وأخوه.

كيف بدأ إيرفنج رودلف المشاركة في عمل نادي الشباب؟

كان يعيش في بيئة فقيرة، عند تقاطع نورث إفينيو وهالستد ستريت في شيكاغو. وقد اعتاد التواجد مع مجموعة من الأشقياء. كانت هناك العديد من المتاعب. كما انخرط هؤلاء الفتية في كثير من الأعمال الخاطئة التي لم يكن ينبغي لهم الانخراط فيها. لم يكن هناك ما يشغل وقتهم ويمنعهم من الوقوع في المشكلات. وفي يوم ما تم افتتاح نادٍ للشباب في دار عبادة مهجورة في الحي.

يقول إيرفنج: "كنت وأخي الشابين الوحيدين اللذين كانا يذهبان لهذا النادي. وقد دخلوا جميعهم السجن ما عدا أخي وأنا. لولا نادي شباب لينكولن يونيت لكنا قد دخلنا السجن نحن أيضاً".

لقد شعر إيرفنج بالامتنان لما فعله نادي الشباب له ولأخيه. وقد كرس حياته لمساعدة الشباب في المناطق الفقيرة. وبفضل حماسه وشغفه تم تلقي تبرعات كبيرة لدعم نادي شباب شيكاغو. ومن خلاله قام العديد من الأشخاص ذوي النفوذ بالدفاع عن هذه القضية.

يقول إيرفنج: "أشعر أن عملي ما هو إلا تعبير بسيط للعرفان الذي أشعر به نتيجة إنقاذي أنا وأخي من حياة الضياع. فقط قم بزيارة نادي الشباب. انظر بنفسك العمل الطيب الذي يتم القيام به هناك. ستشعر وقتها بجزء مما أشعر تجاه الفتية الذين لهم نفس الاحتياج الذي كان لدي من قبل".

إن هناك آلاف الرجال والنساء الذي يشبعون شغفهم الرائع من خلال التضحية بالوقت والمال لمساعدة شباب الكشافة بالولايات المتحدة. أنت أيضاً ستجد أن حياتك قد استفادت من شغفهم الرائع إذا...

إذا...

إذا فعلت أقصى ما بوسعك كي تتجنب أي فعل غير مشرف كالكذب أو الغش، ومن خلال الحرص على الدوام على الوفاء بالمسئوليات التي تم إيكالها لك...

إذا حرصت على نظافة تفكيرك وجسدك؛ إذا ضربت مثلاً يُحتذى من خلال عاداتك النظيفة، وحديثك النظيف، ولعبك الرياضي النظيف؛ وإذا ما أحسنت انتقاء الصحبة التي تتواجد معها...

إذا وقفت مدافعاً عن حقوق الآخرين ضد التأثيرات غير المرغوبة وتملق الأصدقاء وتهديدات الأعداء؛ إذا حفزتك الهزائم على السعي وراء النجاح؛ إذا واتتك الشجاعة لمواجهة الخطر رغم ما تشعر به من خوف...

إذا عملت بإخلاص واستفدت من الفرص التي تتاح لك؛ إذا لم تدمر ممتلكات الغير بإهمال؛ إذا ادخرت المال بحيث تستطيع الإنفاق على نفسك في هذه الدنيا وفي الوقت ذاته تكون كريماً مع المحتاجين وتقدم المساعدة المالية والوقت لقضايا نبيلة؛ إذا قمت بعمل خير كل يوم دون توقع مقابل...

إذا كنت صديقاً لكل الناس وأخاً لكل رجل وامرأة وطفل بغض النظر عن العرق واللون والعقيدة...

إذا كنت مستعداً للتعرف على المخاطر، وتجنب التغافل ومعرفة العلاج الضروري لمساعدة الشخص المصاب وإنقاذ حياة الناس، والمشاركة في الواجبات والمسئوليات في منزلك ومكان عملك...

إذا كنت مهذباً مع الجميع، خاصة مع الضعفاء والمحتاجين والبائسين...

إذا امتنعت عن قتل أو جرح أي كائن حي دون ضرورة، مع السعي لحماية كل الحيوانات...

إذا ابتسمت كلما استطعت، وعملت ما عليك بصورة فورية وبكل بشاشة؛ وإذا لم تتذمر من المسئوليات والمصاعب وتتهرب منها...

إذا كنت وفياً لجميع من يستحقون ولاءك، لأفراد أسرتك، وموظفي الشركة التي تعمل بها، وبلدك...

إذا احترمت السلطات الشرعية وأطعت كل ما لا يمثل خرقاً لميثاقك الأخلاقي...

إذا فعلت ما بوسعك للقيام بواجبك نحو ربك ووطنك، وساعدت الناس طوال الوقت، وحافظت على بدنك سليماً وعقلك يقظاً وأخلاقياتك قويمة...

عندئذٍ ستعيش وتتصرف وفق المعايير المحفورة في عقلك الباطن والخاصة بقسم وقانون الكشافة الأمريكية. أي شخص ستكون إذا عشت وفق هذه المعايير؟

إن أمريكا بلد عظيم لأن أبناءها يعيشون وفق فلسفة عظيمة. يمكن تلخيصها في عبارة واحدة هي "القلب الأمريكي العظيم".

لقد كان هنري جيه كايزر شخصاً ذا شغف رائع. لقد فعل الكثير كي يجعل العالم مكاناً أفضل. وقد ألهمه اقتباس معلق على حائط محل الحداد بانجلترا، وهذا الاقتباس قد يلهمك أنت أيضاً. وهو يقول:

"ماذا! أعطي ثانية؟" هكذا تساءلت في جزع.

"وهل علي أن أواصل العطاء والعطاءإلى ما لا نهاية؟"

"لا" هكذا رد علي صوت من أعلى،

"فقط واصل العطاء إلى أن يتوقف الله عن إعطائك!".

بوصولك إلى هذه النقطة تكون قد عرفت من أين يبدأ الطريق إلى الإنجاز. كما تعرفت على المعيقات الخمس التي تقف بينك وبين النجاح. كما أنك تحوز الآن مفتاح قلعة الثراء. والآن: استعد للنجاح! وهذا هو الهدف من الفصل التالي.

مجموعة الإرشادات رقم 15: أفكار مهمة للمراجعة

1. كي تنمي بداخلك شغفاً رائعاً: أعطِ الآخرين دون توقع لجزاء أو مكافأة أو مديح. اجعل أفعال الخير التي تقوم بها طي الكتمان.

2. بغض النظر عمن تكون، أو ما كنت عليه في الماضي، بإمكانك أن تنمي بداخلك رغبة متقدة لمساعدة الآخرين. بإمكانك أن تنمي شغفاً رائعاً خاصاً بك إذا كنت تملك توجهاً ذهنياً إيجابياً.

3. حين تعطي الآخرين مما تملك، فإن ما سيتبقى معك سوف ينمو ويتضاعف. فكلما أكثرت من العطاء، حصلت على المزيد. ولهذا عليك أن تمنح الناس كل ما هو طيب محبب وأن تمنع عنهم كل ما هو سيئ مكروه.

4. بإمكانك تنمية الشغف الرائع الخاص بك من خلال الدفاع عن قضية نبيلة، مثلما فعلت الأم التي فقدت ابنتها.

5. الشخصية هي حجر الأساس في بناء النجاح والحفاظ عليه. لكن كيف يمكنك الارتقاء بشخصيتك؟ سيساعدك هذا الكتاب على أن تجد الإجابة المناسبة.

6. هناك شيء أفضل من مجرد كسب المال: وهو عيش حياة نبيلة. هل تؤمن بهذا؟ إن كنت تؤمن به، فما الذي تنوي عمله حياله؟

7. الرغبة المتقدة يمكنها أن تولد دافعاً قوياً للعمل، وهو الأمر الضروري لتحقيق أي إنجاز. لكي تنمي بداخلك رغبة متقدة لتحقيق هدف معين، اجعل الهدف صوب عينيك بصورة يومية، وجاهد قدر استطاعتك لتحقيقه.

8. ستحتاج لقدر من الشجاعة والتضحية كي تنمي وتحافظ على الشغف الرائع. قد تحتاج للوقوف ضد سخرية وجهل الآخرين مثلما فعل د. جوزيف بانكس راين.

9. يقول البعض إن المال هو أصل كل الشرور. لكن الحقيقة التي تخبرنا بها الحكم المعروفة هي أن "حب المال هو أصل كل الشرور". إن استخدام المال في الخير أو الشر إنما يعتمد على عامل بسيط، هو التوجه، إيجابي أم سلبي.

10. إن أشخاصاً مثل أندرو كارنيجي، هنري فورد، مايكل بيندم استخدموا قوة أموالهم كي يبنوا مؤسسات خيرية وتعليمية ودينية. إن الخير الذي جاء نتيجة الشغف الرائع لهؤلاء الرجال سيعيش أبد الدهر!

11. إن أي شيء في الحياة يستحق أن نمتلكه، يستحق بالتبعية أن نعمل من أجله!

12. حين يُطلب منك أن تمنح المال أو الوقت لقضية نبيلة، كرر السطور التالية على نفسك:

"ماذا! أعطي ثانية؟" هكذا تساءلت في جزع.

"وهل علي أو أواصل العطاء والعطاء إلى ما لا نهاية؟"

"لا" هكذا رد علي صوت من أعلى،

"فقط واصل العطاء إلى أن يتوقف الله عن إعطائك!".

إن ما ستمنحه للآخرين سوف ينمو ويتضاعف، أما ما تمنعه عنهم فسوف يقل وينقص!

الجزء 4

استعد للنجاح!

الفصل 16

كيف تزيد مستوى طاقتك

كيف حال مستوى طاقتك اليوم؟ هل استيقظت متحمساً لمواجهة المهام التي تنتظرك؟ هل نهضت من على كرسي مائدة الإفطار شاعراً بأنك متحمس للبدء في العمل؟ وهل انهمكت في عملك بكل حماس وشغف؟

لم يحدث هذا لك؟ ربما تشعر منذ بعض الوقت أنك تفتقد للحماس والطاقة اللذين تظن أنه من المفترض تحليك بهما. ربما تشعر بالإرهاق قبل حتى أن تبدأ، وتعمل دون أي متعة.

إن كان هذا حالك، فدعنا نفعل شيئاً بخصوصه!

يعد فيرنون وولف، مدرب ألعاب القوى، هو الخبير الذي بإمكانه أن يوضح لنا ما علينا فعله. إنه واحد من أبرز المدربين على مستوى البلاد. وتحت رعايته تمكن العديد من طلاب المرحلة الثانوية من كسر الأرقام القياسية الوطنية على مستوى طلبة المدارس.

كيف يقوم بتدريب هؤلاء النجوم؟ يستخدم وولف أسلوباً مزدوجاً. حيث يعلمهم أن يهيئوا كلاً من عقولهم وأجسادهم في نفس الوقت.

يقول فيرنون وولف: "إذا آمنت بقدرتك على فعل شيء ما، فعلى الأغلب ستتمكن من فعله. فالعقل يسيطر على الجسم".

لديك نوعان من الطاقة. أحدهما هو الطاقة البدنية، والآخر هو الطاقة العقلية والروحية. والنوع الأخير أكثر أهمية بمراحل، حيث يمكن أن يمدك عقلك الباطن بقوى وطاقات هائلة في أوقات

الحاجة.

إذا آمنت بقدرتك على فعل شيء ما، فعلى الأغلب ستتمكن من فعله. فالعقل يسيطر على الجسم.

فكر على سبيل المثال في الأعمال البطولية التي قرأت عنها والتي يقوم بها الناس حين يكونون تحت تأثير ضغط عصبي شديد. هناك حادث سيارة، والزوج محشور تحت السيارة المقلوبة. وفي لحظة خوف وتصميم تتمكن الزوجة الضعيفة ضئيلة الحجم من رفع السيارة حتى تحرره! أو فكر في الشخص المجنون وكيف أن عقله الباطن الذي يسيطر عليه يتصرف بكل جنون، فيمكن لهذا الشخص أن يكسر أو يرفع أو يثني أو يحطم الأشياء بقوة لم يكن ليتحلى بها مطلقاً في أوقاته الطبيعية.

من خلال سلسلة من المقالات بمجلة سبورتس إلاستريتيد، أخبرنا د. روجر بانيستر عن كيفية قيامه بكسر حاجز الأربع دقائق لسباق الميل لأول مرة في السادس من مايو لعام 1954، وذلك من خلال تدريب كل من عقله وعضلاته على تحقيق هذا الحلم الذي لطالما راود الكثيرين في عالم الرياضة. فعلى مدار شهور قام بتهيئة عقله الباطن على الإيمان بأن هذا الرقم، الذي وصفه البعض بأنه من المستحيل ضربه، يمكن تحقيقه بالفعل. لقد فكر الآخرون في علامة الأربع دقائق على أنها عائق. أما بانيستر فقد فكر فيها على أنها بوابة، لو استطاع العبور منها مرة واحدة، فسيفتح الطريق لنفسه وغيره من متسابقي سباق الميل لوضع أرقام جديدة.

وبالطبع كان محقاً. لقد قاد روجر بانيستر الطريق. وفي خلال أربع سنوات بعد أن كسر حاجز الأربع دقائق لأول مرة تمكن هو ومتسابقون آخرون من كسر الرقم 46 مرة! وفي أحد السباقات في دَبلن بأيرلندا في السادس من أغسطس لعام 1958 تمكن خمسة متسابقين من اجتياز سباق الميل في فترة تقل عن الأربع دقائق!

كان الرجل الذي علم روجر بانيستر السر هو د. توماس كيرك كويرتون، مدير معمل اللياقة البدنية في جامعة إلينوي. لقد طور د. كويرتون أفكاراً ثورية تتعلق بمستوى طاقة الجسم. وهو يقول إن هذه

الأفكار تنطبق على الرياضيين ومن سواهم، ومن شأنها أن تجعل العدائين يجرون بشكل أسرع والأشخاص العاديين يعيشون لفترات أطول.

يقول د. كويرتون: "لا يوجد سبب يمنع أي شخص من أن يتمتع وهو في الخمسين من عمره بنفس اللياقة التي كان يتمتع بها وهو في العشرين من العمر، شريطة أن يعرف كيف يدرب جسده".

إن نظام د. كويرتون مبني على مبدأين: (1) تدريب الجسد كله. (2) دفع الجسد إلى حدود قدرته على التحمل، مع زيادة قدرته على التحمل مع كل تدريب.

وهو يقول: "إن فن كسر الأرقام القياسية يكمن في قدرتك على أن تخرج من نفسك أكثر مما هو موجود بها. وأن تقسو على نفسك أكثر وأكثر على أن ترتاح بين فترات التدريب".

وقد تعرف د. كويرتون على روجر بانيستر بينما كان يجري اختبارات للياقة البدنية على نجوم العدو الأوروبيين. وقد لاحظ أن جسد بانيستر كان به بعض السمات المدهشة. فعلى سبيل المثال، كان قلبه أكبر بخمسة وعشرين بالمائة من الحجم الطبيعي قياساً إلى حجم جسده. لكن من نواحٍ أخرى كان بانيستر بحاجة لتطوير بعض النواحي الجسمانية الأخرى لديه. وقد عمل بانيستر بنصيحة كويرتون وعمل على تطوير جسده كله. وقد تعلم تهيئة عقله من خلال الإقدام على رياضة تسلق الجبال، حيث علمته هذه الرياضة كيف يجتاز العوائق.

الأمر المساوي في الأهمية هو أنه تعلم كيف يقسم أهدافه الكبيرة إلى مجموعة من الأهداف الصغيرة. لقد أدرك روجر بانيستر أن الإنسان يجري مسافة ربع الميل وحدها أسرع مما لو كان يجريها وسط سباق الميل بأكمله. لذا فقد درب نفسه على أن يفكر في كل ربع ميل بصورة منفصلة. وفي تدريباته كان يندفع جرياً لمسافة ربع الميل، ثم يبطئ في عدوه لمسافة لفة حول المضمار. ثم يندفع جرياً لمسافة ربع ميل آخر. وفي كل مرة كان يهدف إلى جري ربع الميل في فترة 58 ثانية أو أقل. إن حاصل ضرب 58 في أربعة يساوي 232 ثانية، أي ثلاث دقائق و 52 ثانية. لقد كان يجري حتى يصل لنقطة الانهيار. ثم يستريح قليلاً. وفي كل مرة كانت قدرته على الاحتمال تزيد بمقدار بسيط. وأخيراً في السباق الفعلي استطاع جري مسافة الميل في فترة ثلاث دقائق و 59.6 ثانية!

لقد علم د. كويرتون روجر بانيستر أنه "كلما تحمل الجسم المزيد، زادت قدرته على التحمل". كما أكد على أن المعتقدات التي يطلق عليها أسماء مثل "التدريب المفرط" أو "الجمود" ما هي إلا خرافات.

لكنه أكد على أن الراحة ضرورية شأنها شأن التدريب والنشاط. فالجسم يحتاج لإعادة بناء ما تهدم بفعل التدريبات. وبهذه الكيفية يتم الوصول إلى القوة والحيوية والطاقة المرغوبة. إن العقل والجسم يعيدان شحن نفسيهما أثناء فترات الراحة والاسترخاء. وإذا لم تعطهما الفرصة لعمل ذلك، فقد تكون النتيجة حدوث تلف شديد بهما أو حتى الوفاة.

هل حان وقت إعادة شحن بطاريتك؟ لن تستفيد شيئاً إن صرت أغنى رجل ميت. وبالتأكيد أنت لا ترغب في أن تكون أفضل عالم أو طبيب أو مدير أو رجل مبيعات أو أفضل موظف يرقد، قبل أوانه، تحت أفخم شاهد مقبرة. إن وجود الأم المحبة أو الزوجة أو الأب أو الابن أو الابنة يمكن أن يجلب السعادة. فلمَ إذن تجلب الحزن بدلاً من ذلك؟ لمَ تتسبب في جعل نفسك نزيلاً لمصحة عقلية أو تتسبب في وفاتك، فقط لأنك استنزفت بطاريات طاقتك دون داعٍ ولم تقم بإعادة شحنها؟

إن الطفل الصغير لا يعرف حين يبلغ التعب منه مبلغه. لكنه بالتأكيد يُظهر هذا في سلوكه وأفعاله. قد يدرك المراهق أنه مرهق بدرجة بالغة، لكنه يرفض الاعتراف بذلك، حتى لنفسه. عندئذٍ تبدو المشكلات الأسرية والمدرسية والجنسية والاجتماعية غير قابلة للحل ولا يمكن احتمالها. وقد تدفعه هذه المشكلات إلى تبني أفعال مدمرة، سواء بصورة وقتية أو دائمة، يكون من شأنها التسبب في الأذى له ولغيره.

حين يكون مستوى طاقتك منخفضاً تتأثر صحتك وسماتك المحببة بصورة سلبية. فمثل البطارية الكهربية، إذا لم تعِد شحن طاقتك، فقد تموت. ما الحل إذن؟ هل ستعيد شحن بطاريتك؟ وكيف هذا؟ من خلال الاسترخاء واللعب والراحة والنوم!

كيف تعرف أن بطاريتك بحاجة لإعادة شحن؟ إليك بقائمة التحقق التالية التي من شأنها مساعدتك على معرفة مستوى طاقتك الحالي. بإمكانك استخدامها كلما شعرت أن مستوى

طاقتك ينخفض. وإذا كنت شخصاً متوازناً، فقد تحتاج بطاريتك لإعادة شحن حين تشعر وتتصرف على النحو التالي:

الشعور بالتعب أو النوم دون داعٍ

التصرف بصورة تعوزها اللباقة والود وكثرة التشكك

كثرة التذمر، إهانة الغير والتصرف بعدائية

سرعة الغضب والسخرية والتصرف بوقاحة

فقدان السيطرة على الأعصاب وسرعة الاستثارة والتصرف بهستيرية

القلق والخوف والغيرة

التهور وغلظة القلب والتصرف بأنانية شديدة

الانفعال الشديد والاكتئاب والإحباط

يحتاج التوجه الذهني الإيجابي إلى مستوى طاقة جيد، والعكس بالعكس! حين تشعر بالإنهاك الشديد، فإن مشاعرك وأفكارك وانفعالاتك وأفعالك الإيجابية المحببة تتحول إلى السلبية. لكن حين تكون مرتاحاً وفي صحة طيبة يتغير الاتجاه صوب الإيجابية مجدداً. إن الإنهاك يبرز أسوأ ما في الإنسان على السطح. وحين تكون بطاريتك مشحونة ومستوى طاقتك ونشاطك مرتفعاً تكون وقتها في أفضل حالاتك! وهذا هو الوقت الذي تفكر وتتصرف فيه من خلال التوجه الذهني الإيجابي!

إذا كانت مشاعرك وأفعالك تشير إلى أن السمات السلبية غير المحببة تسيطر على سماتك الجيدة،

فهذا هو وقت إعادة شحن بطاريتك!

أجل، للحفاظ على مستوى صحتك البدنية والعقلية أنت بحاجة لتدريب كل من عقلك وجسدك. لكن هناك عامل ثالث. يجب أن تتم تغذية عقلك وجسدك على النحو السليم. إنك تحافظ على صحة بدنك من خلال تناول كميات من الأغذية المفيدة المتكاملة. كما تحافظ على طاقتك العقلية والروحية من خلال تشرب الفيتامينات العقلية والروحية من الكتب الدينية والتحفيزية.

الفيتامينات، شيء ضروري لصحة الجسد والعقل! أخبرنا د. جورج سكارسيث، مدير الأبحاث السابق في جمعية البحوث الزراعية الأمريكية في لافاييت بإنديانا، عن قرية تقع على ساحل إفريقيا. هذه القرية أكثر تقدماً عن القرى المشابهة التي تقطن بعيداً عن الساحل. لماذا؟ لأن سكانها أقوى من الناحية الجسدية وأكثر يقظة من الناحية العقلية، فهم يحظون بطاقة جسمانية أعلى من أفراد القبائل التي تعيش بعيداً عن الساحل. إن الفارق بين أفراد هذه القبيلة وأفراد القبائل التي تعيش بعيداً عن الساحل يكمن في النظام الغذائي. فأفراد القبائل التي تعيش بعيداً عن الساحل لا يحصلون على كميات كافية من البروتينات التي يحصل عليها أولئك القاطنون على الساحل من خلال تناولهم للأسماك.

إذا كانت مشاعرك وأفعالك تشير إلى أن السمات السلبية غير المحببة تسيطر على سماتك الجيدة، فهذا هو وقت إعادة شحن بطاريتك!

كتب كلارنس ميلز في كتابه Climate Makes the Man أن حكومة الولايات المتحدة الأمريكية وجدت بعض السكان في مضيق بنما يتسمون بالبطء الشديد في نشاطهم العقلي والجسماني. وقد أظهرت دراسة علمية أن الحياة النباتية والحيوانية، والتي يعتمد عليها السكان هناك في غذائهم، تفتقد لفيتامين ب. وحين تم إضافة الثيامين إلى غذائهم صار هؤلاء الأشخاص أكثر طاقة ونشاطاً.

إن كنت تشك في أن نظامك الغذائي تنقصه بعض الفيتامينات والعناصر مما يجعل مستوى طاقتك منخفضاً، فعليك بفعل شيء حيال هذا الأمر. يمكن لكتاب طهي جيد أن يساعدك، كما تتوافر منشورات غذائية حكومية بثمن بخس. وإذا استمرت معك تلك الحالة، فقم بعمل فحص طبي.

شأن جسدك تماماً، سيقوم عقلك الباطن بتقبل وتشرب الفيتامينات العقلية والروحية دون أي جهد. لكن خلاف جسدك، سيقوم عقلك الباطن بهضم وتخزين كميات لا حصر لها منها. إن العقل الباطن، على العكس من المعدة، لا يمتلئ مطلقاً! فهو سيتقبل ويهضم كل ما ستطعمه، ويكون مستعداً لتقبل المزيد أيضاً!

أين ستجد هذه الفيتامينات العقلية والروحية؟ في الكتب، كتلك التي سنذكرها لك في الفصل 22.

إن العقل الباطن هو أشبه بالبطارية. فمنه يمكنك الحصول على دفعة هائلة من الطاقة العقلية والروحية والتي تتحول عادة إلى طاقة جسمانية. وهذه الدفعات من الطاقة قد تضيع إذا أعطينا الفرصة للمشاعر السلبية بأن تستنزفها. لكن إذا ما تم استخدام هذه الطاقة بصورة إيجابية، يمكن لها أن تضاعف نفسها مرات عديدة، تماماً كما ينتج مولد الطاقة كميات كبيرة من الطاقة المفيدة.

يوضح لنا الراحل ويليام سي لينجيل، والذي كان أحد رؤساء التحرير المتميزين لواحدة من دور النشر، هذه النقطة بصورة جميلة في مقال له بمجلة ساكسس أنليميتيد. لقد وصف لينجيل كيف يتم هدر الطاقة من خلال الأشياء التي لا ضرورة لها مثل "القلق والكراهية والخوف والشك والغضب والحنق".

وهو يقول: "كل واحدة من عناصر الهدر هذه يمكن أن تتحول بسهولة إلى وحدة منتجة للطاقة".

ولكي يشرح هذه النقطة قام السيد لينجيل برسم صورة لمحطة توليد للطاقة الكهربية: "... باب الفرن المفتوح، والنيران الحمراء المتقدة بداخله، والماء في عدادات البخار ترتفع لمناسيبها السليمة وفق درجة الحرارة، والبخار الدافع للمكابس التي بدورها تشغل المولدات، عواكس التيار الكهربي النحاسية، بسطوحها الذهبية، تدور بسرعة شديدة حتى ليحسبها المرء ساكنة، والشرارات الخضراء والزرقاء تتطاير من أسفل الفرش، والكبلات الغليظة الموصلة بلوحة توزيع الكهرباء تحمل التيار الكهربي إلى كل أرجاء المدينة كي يستخدم في آلاف الاستخدامات المفيدة.

"ثم هناك الجانب الآخر من الصورة. نفس المصنع، ونفس الغلايات والمحركات والمولدات. الاختلاف الوحيد يكمن في أن لوحة توزيع الكهرباء مظلمة، وأن الكبلات الثقيلة بدلاً من اتصالها بلوحة

الكهرباء كانت مغروسة في برميل مليء بالمياه بينما يقوم العمال بإجراء الاختبارات على المحطة. إن كل الطاقة، في هذه الحالة، مهدرة. لا يمكن لمصعد واحد أن يعمل، ولا لآلة أن تدار، ولا لمصباح واحد أن يضيء".

وقد ختم لينجيل حديثه بقوله إنه على نفس النحو: "يستنزف الشخص الفاشل طاقة كبيرة في فشله مثلما يستهلك الشخص الناجح طاقة كبيرة لتحقيق النجاح".

لقد اعتاد تومي بولت، بطل الجولف، أن يهدر طاقته على هذه الصورة. فحين كان يخفق في إحدى ضرباته أو في إصابة هدف كان يعبر عن حنقه بشكل مبالغ فيه. وفي كثير من الأحيان كان يغضب بشدة لدرجة تحطيمه لأحد مضاربه على إحدى الأشجار.

لكن حين قرأ أحد الأدعية الشهيرة تغير كثيراً بحيث صار يوجه طاقته إلى النواحي الإيجابية. لقد أمد هذا الدعاء تومي براحة البال ومنذ أن قرأه صار يحمل في جيبه جزءاً من هذا الدعاء مطبوعاً على بطاقة صغيرة. وهذا الجزء يقول:

اللهم ألهمني السكينة لتقبل الأشياء التي لا يمكنني تغييرها، والشجاعة لتغيير الأشياء التي أستطيع تغييرها، والحكمة اللازمة لمعرفة الفارق بينها.

إن الإنسان هو الكائن الوحيد الذي يستطيع بإرادته ومن خلال عقله الواعي أن يتحكم في مشاعره من داخله، دون انتظار مؤثر خارجي يفرض عليه هذا الأمر. فهو وحده يقدر أن يغير عن قصد العادات الخاصة باستجاباته العاطفية. وكلما كان الشخص أكثر تحضراً وثقافة ورقياً، صار من الأسهل عليه التحكم في مشاعره وانفعالاته، إن اختار أن يفعل هذا.

إن الخوف، على سبيل المثال، يعد شعوراً طيباً في بعض المواقف. فلولا الخوف من الماء لغرق العديد من الأطفال. ومع ذلك، فمن الممكن أن يتسبب الخوف أو غيره من المشاعر في إهدار طاقتك العقلية والروحية إذا أسأت التعامل معه. وإذا حدث هذا يكون بإمكانك تحويل تلك الطاقة إلى مسارات أخرى مفيدة. كيف؟ من خلال تركيز عقلك على الأشياء التي تريدها وإبعاده عن الأشياء التي لا تريدها. إن الأفعال لها قوة مسيطرة على المشاعر. لذا عليك بالمبادرة بالفعل. تخلص من

المشاعر السلبية وتحلّ بأخرى إيجابية. على سبيل المثال، إذا كنت تشعر بالخوف وأردت التصرف بشجاعة، فعليك بالتصرف بشجاعة!

إذا أردت أن تتحلى بالحيوية، فتصرف بحيوية. لكن احرص بالطبع على توجيه طاقتك في الأغراض الجيدة المفيدة.

إن الإنسان هو الكائن الوحيد الذي يستطيع بإرادته ومن خلال عقله الواعي أن يتحكم في مشاعره من داخله، دون انتظار مؤثر خارجي يفرض عليه هذا الأمر.

تعطينا دون فريسر من أستراليا مثالاً جيداً على هذه النقطة. ولدت دون في منطقة فقيرة في بالمين، وهي إحدى ضواحي مدينة سيدني المطلة على المحيط، وكانت تعاني من هزال شديد بالجسم. لكنها كانت تملك عزماً كبيراً على أن تصير بطلة في السباحة. وبالفعل أصبحت أسرع سباحة على مستوى العالم. لقد كانت جيدة، لكن في بعض الأحيان لم تكن راضية عن مستواها الجيد هذا.

فأثناء عودتها بالطائرة بعد مشاركتها في مسابقات الألعاب الإمبراطورية بكارديف، قرأت أحد الكتب. كان هذا الكتاب هو Think and Grow Rich . وهي تقول: "لقد حفزتني بشدة معادلة النجاح التي صاغها نابليون هيل. وقد بدأت التفكير في الهزيمة التي تلقيناها على يد فتيات الفريق الإنجليزي في سباق التتابع المتنوع، خاصة حين قطعت مسافة المائة متر في الجزء الخاص بالسباحة الحرة في زمن قدره 60.6 ثانية. كان هذا الرقم أسرع بستة أعشار من الثانية من رقمي العالمي، لكنه لم يكن جيداً بما يكفي بحيث يعوض فارق الـ 12 ياردة الذي كنا نحتاجه.

"وقد تساءلت عما إذا كنت قد بذلت كل ما بوسعي في هذه الدورة الأخيرة من السباق".

بدأت دون فريسر في التفكير في ذلك الحلم الذي كان يراودها لفترة طويلة، أن تصبح أول امرأة تقطع مسافة المائة متر في فترة تقل عن الستين ثانية. وقد أطلقت عليها اسم "الدقيقة السحرية".

وقد فكرت في نفسها قائلة: "فقط لو كنت قد قطعت هذه الدورة الأخيرة في فترة تقل عن هذه

الدقيقة السحرية، لكان باستطاعتنا الفوز".

"منذ تلك اللحظة صار الحلم القديم الخاص بكسر حاجز الدقيقة بمثابة رغبة متقدة بداخلي. يمكنك أن تطلق عليه اسم الشغف المقصود. لقد جعلت هذا الأمر مطمحي الأساسي وقمت بعمل خطة من الأفعال الإيجابية كي أحقق هدفي الخاص بالدقيقة السحرية. وكما كان ينصح السيد هيل فقد قررت أن أبذل جهداً إضافياً، من الناحية البدنية والعقلية".

إضافة إلى تدريب جسدها قامت الآنسة فريسر بتهيئة عقلها كذلك. ورغم أنها لا تزال تعمل على تحقيق "دقيقتها السحرية" إلى وقت كتابة هذه السطور، فإنها واصلت تحطيم الأرقام القياسية واحداً تلو الآخر. ويقول توماس إتش وينجارد، الصحفي الأسترالي، إن المدربين الرياضيين في كل أنحاء أستراليا صاروا منجذبين لدراسة تعاليم نابليون هيل.

يقول وينجارد: "لقد صار كبار المدربين، أثناء بحثهم عن طرق من شأنها منح أبطالهم ميزة إضافية، إلى جانب ما يحصلون عليه من برامج تدريبية مصممة بصورة علمية، يجدون في التعاليم التحفيزية الخاصة بهذا الخبير الأمريكي الرائع دفعة قوية لهؤلاء الرياضيين.

"إنهم يستخدمون الأسلوب العقلي الخاص بنابليون هيل في حل المشكلات الجسمانية. كما أخذ بعضهم دورات "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح" حتى يتمكنوا من تطبيق هذه الأساليب بصورة سليمة".

هل حان وقت إعادة شحن بطاريتك؟ هل بدأت في تطبيق المبادئ التي أوردناها لك في هذا الكتاب؟ هل أنت مستعد لأن تصير بطلاً؟ إن كان الأمر كذلك، فسيكون عليك أن تعرف كيف يمكنك الاستمتاع بالصحة الطيبة والعمر المديد، وهو موضوع الفصل التالي.

مجموعة الإرشادات رقم 16: أفكار مهمة للمراجعة

1. كيف حال مستوى طاقتك في اللحظة الحالية؟

2. ما أهم مصادرك للطاقة الجسمانية والعقلية والروحية؟

3. كيف يمكنك تطبيق المبادئ التي علمها د. كيرك كويرتون لروجر بانيستر بحيث تحصل على طاقة إضافية تعينك على تحقيق أهدافك؟

4. هل تتدرب بأقصى طاقة لديك، ثم ترتاح ثم تحاول مجدداً؟

5. هل حان وقت إعادة شحن بطاريتك؟

6. كيف يمكنك تجنب أو تحييد أثر الإنهاك؟

7. هل تتبع نظاماً غذائياً متوازناً في معظم وجباتك؟

8. هل تتناول الفيتامينات العقلية والروحية بصورة يومية من خلال قراءة الكتب التحفيزية أو الاستماع إلى الشرائط والتسجيلات التحفيزية؟

9. هل يتم توجيه طاقتك في المسارات المفيدة؟ أم هل يتم تشتيتها وهدرها؟

10. "يستنزف الشخص الفاشل طاقة كبيرة في فشله مثلما يستهلك الشخص الناجح طاقة كبيرة لتحقيق النجاح".

11. "اللهم ألهمني السكينة لتقبل الأشياء التي لا يمكنني تغييرها، والشجاعة لتغيير الأشياء التي أستطيع تغييرها، والحكمة اللازمة لمعرفة الفارق بينها".

12. متى يكون شعور الخوف مقبولاً؟ ومتى يكون غير مقبول؟

13. كي تتمتع بالحيوية، تصرف بحيوية!

زد من مستوى طاقتك من خلال التوجه الذهني الإيجابي!

الفصل 17

بإمكانك الاستمتاع بالصحة الطيبة والعمر المديد

يلعب التوجه الذهني الإيجابي دوراً مهماً في صحتك وطاقتك اليومية وحماسك تجاه حياتك وعملك. حين يكرر الشخص عبارة "يوماً تلو الآخر، وبفضل من الله، أصير أفضل وأفضل في كل جانب" كل يوم عدة مرات وحين الاستيقاظ فهي لا تصير بالنسبة له مجرد كلمات طنانة.

فبهذه الصورة يقوم هذا الشخص بتسخير قوى التوجه الذهني الإيجابي للعمل لصالحه. إنه يستخدم القوى التي تجتذب الأشياء الطيبة في الحياة. إنه يستخدم القوى التي يريد مؤلفا هذا الكتاب منك أن تستخدمها.

كيف يساعدك التوجه الذهني الإيجابي؟ سيساعدك التوجه الذهني الإيجابي على التمتع بصحة بدنية وعقلية وعمر مديد. وعلى العكس سيعمل التوجه الذهني السلبي على حرمانك من الصحة الطيبة، البدنية والعقلية. وكل هذا يعتمد على جانب التميمة الذي تستخدمه. لقد أنقذ التوجه الذهني الإيجابي، حين تم توظيفه بصورة صحيحة، حياة العديد من الأشخاص لأن شخصاً مقرباً منهم كان يتمتع به. والموقف التالي يثبت وجهة النظر هذه.

سيساعدك التوجه الذهني الإيجابي على التمتع بصحة بدنية وعقلية وعمر مديد.

كان الطفل يبلغ من العمر يومين فقط حين قال الطبيب: "لن يعيش هذا الطفل".

رد الوالد بقوله: "بل سيعيش!" كان الوالد يتمتع بتوجه ذهني إيجابي، لقد كان مؤمناً، وقد آمن

بالمعجزات وبقوة الدعاء. وبالفعل دعا الله. كما كان يؤمن بأهمية الفعل أيضاً، لذا فقد بادر بالفعل! لقد وضع الطفل تحت رعاية طبيب أطفال كان بدوره يتمتع بتوجه ذهني إيجابي، طبيب كان يعرف من واقع خبراته أن لكل داء دواء. وبالفعل عاش الطفل!

لا يمكنني الاستمرار! الموت يفرق زوجين – لسويعات قلائل

ظهر هذا العنوان في جريدة شيكاغو دايلي نيوز. وقد ذكر المقال أن مهندساً مدنياً، وكان يبلغ من العمر اثنين وستين عاماً، عاد لمنزله شاعراً بآلام في صدره. شعرت زوجته، والتي كانت تصغره بعشر سنوات، بالقلق وظلت إلى جواره تدلك له ذراعه لتحسن من جريان الدم في جسده، لكنه توفي.

قالت الزوجة لوالدتها التي حضرت لتكون إلى جوارها: "لا يمكنني مواصلة العيش بعد اليوم".

ثم توفيت في نفس يوم وفاة زوجها!

إن بقاء الطفل على قيد الحياة ووفاة الأرملة يبينا لنا قوة التوجه الذهني الإيجابي والسلبي. الآن وقد عرفت أن تبني التوجه الذهني الإيجابي سيجتذب لك الأشياء الطيبة بينما تبني التوجه الذهني السلبي سيجلب لك الأشياء السيئة، أليس من الحصافة أن تتبنى التوجه الذهني الإيجابي؟

إن لم تكن قد فعلت ذلك إلى الآن، فهذا هو الوقت المناسب للتحلي بالتوجه الذهني الإيجابي. استعد لأي موقف طارئ. ليكن لديك شيء تعيش من أجله، وسيعمل العقل الباطن على تحفيز العقل الواعي لكي يعينك في أوقات الطوارئ. ولإثبات هذه النقطة يكفينا الحديث عن رافايل كوريا.

ليلة حافلة. كان يبلغ من العمر عشرين عاماً. لم تكن أسرته ثرية، لكنها كانت تحظى بتقدير شديد. ولهذا أمضى ستة أطباء وطبيب متدرب الليلة بأكملها يحاولون إنقاذ حياته في غرفة العمليات الصغيرة في سان خوان في بورتو ريكو. وبعد مرور اثنتي عشر ساعة من الرعاية والاهتمام المتواصلين شعر الجميع بالتعب. كما كانوا يريدون النوم. ورغم محاولاتهم لم يستطيعوا أن يسمعوا دقات قلبه. ولم يستطيعوا الإحساس بنبضه.

أخرج كبير الجراحين مبضعه وشق أحد الأوعية الدموية برسغ رافايل. كان السائل المتدفق أصفر اللون. لم يستخدم الطبيب أي مخدر، حيث كان جسد الفتى ضعيفاً للغاية لدرجة أنه لم يكن يشعر بأي ألم. ظن الأطباء أنه لم يكن يسمع ما يقولون. وكانوا يتحدثون عنه كما لو كان ميتاً. وقال أحدهم: "إنه يحتاج لمعجزة حقيقية!".

خلع كبير الجراحين مئزر الجراحة واستعد لمغادرة الحجرة. سأله الطبيب المتدرب الشاب: "هل يمكنني البقاء إلى جواره؟"، وقوبل طلبه بالموافقة. ثم غادر الأطباء الحجرة.

إن الحكمة القديمة تقول: لا تفقدن الأمل مطلقاً... إننا لا ننظر إلى الأمور التي تُرى بل إلى الأمور التي لا تُرى، حيث إن الأمور التي تُرى وقتية، أما تلك التي لا تُرى فخالدة.

كانوا يرون جسده، لكن رافايل كان عقلاً له جسد. ما الذي حدث لعقل رافايل الذي لا يمكن رؤيته؟

حين كان بين الحياة والموت لم يكن باستطاعة رافايل تحريك جسده. لكن بفضل توجهه الذهني الإيجابي الذي ترسخ في عقله الباطن من خلال قراءة الكتب التحفيزية كان يشعر أنه ليس وحده في هذه المحنة وأن الله يساعده.

وهكذا بدأ يدعو الله من أعماقه، ويطلب منه العون والمساعدة، ويستغيث برحمته.

اقترب المتدرب الشاب من رافايل ورأى دمعة متلألئة تسقط من جانب عينه. صاح في سعادة: "أيها الطبيب، أيها الطبيب، أسرع من فضلك! أعتقد أنه حي!".

احتاج رافايل أكثر من عام لكي يستعيد قواه، لكن المهم هو أنه لم يمت!

بعدها بعدة أعوام سافر رافايل من سان خوان إلى شيكاغو كي يطلب من المؤلفين إقامة حلقة نقاشية مدتها ثلاثة أيام حول التوجه الذهني الإيجابي في سان خوان. وأثناء هذه المناسبة أخبرنا رافايل بتجربته التي لا تُنسى.

وجدنا في قصته مغزى عميقاً، كما تأثرنا بالتزامه بالوعد الذي قطعه على نفسه بمساعدة الآخرين. وبالفعل سافرنا إلى سان خوان لإقامة الحلقة النقاشية.

وحين كنا هناك عرفنا رافايل بكبير الجراحين الذي كان مع رافايل هذه الليلة، وقد أكد الطبيب على صحة قصة رافايل. وأثناء الحوار سألنا رافايل: "ما اسم الكتاب الذي أثر عليك في ساعة الحاجة؟"، رد رافايل بقوله:

"لقد قرأت العديد من الكتب التحفيزية، لكني أعتقد أن الأفكار التي كانت بعقلي تلك الليلة أتت في الأساس من كتاب Science and Health, With Key to the Scriptures للكاتبة ماري باكر إيدي".

كما أثبتنا من خلال مثال رافايل فإن الكتب التحفيزية لها قوة هائلة في تغيير حياة الفرد. ولا توجد كتب أفضل من الكتب الدينية في هذا الصدد. فلقد غيرت حياة الكثيرين وساعدت أعداداً لا تُحصى من البشر على تنمية الصحة البدنية والعقلية والأخلاقية السليمة. كما أنها تحفز على تبني الأفعال الإيجابية.

كما يمكن للكتب التحفيزية أمثال كتابنا هذا أن تحفزك. كما يمكن أن تكون عاملاً محفزاً يدفعك إلى المضي على طريق الأفعال الإيجابية المحببة ومن ثم تحقيق النجاح.

استخدم الكتاب كعامل محفز. يعرف القاموس العامل المحفز في الكيمياء بأنه مادة تتسبب في التفاعل الكيميائي أو تسرع منه. كما يعرفنا القاموس بالعامل المحفز السلبي كذلك والذي يتسبب في إبطاء التفاعل.

لقد أوصى المؤلفان بأن تستخدم الكتب التحفيزية الجيدة كعوامل محفزة إيجابية كي تسرع من تقدمك صوب النجاح الحقيقي في الحياة. كما أنهما يحثانك على أن تختار تلك العوامل المحفزة بكل حرص. في الفصل 22 من هذا الكتاب، ستجد مجموعة من الكتب التي يضمن لك المؤلفان أن تكون عوامل تحفيز إيجابية في حياتك، فقط إن كنت مستعداً·

يخبرنا مارتن جيه كوهي في كتابه Your Greatest Power أنه استخدم أحد الأدعية الدينية كعامل محفز كي يساعده هو وفصيلته من الجند على تحقيق أهدافهم الملموسة إلى جانب الحفاظ على حياتهم.

كتب كوهي قائلاً: "يخبرنا إف إل روسن، المهندس الكبير وأحد كبار علماء انجلترا في كتابه Life Understood عن فصيلة بريطانية من الجند كانت تحت قيادة الكولونيل ويتليسي، والتي خدمت في الحرب العالمية على مدار أكثر من أربعة أعوام دون أن تخسر فرداً من أفرادها. وقد تحقق هذا الإنجاز غير المسبوق من خلال التعاون الفعال للضباط والجنود في حفظ وتكرار أحد الأدعية الدينية بصورة متكررة، والذي يعرف باسم دعاء الحماية".

إن صحتك هي أحد أهم المقومات التي تمتلكها في حياتك.

كما يمكنك حماية حياتك من خلال حماية صحتك. ونحن نؤكد لك أن صحتك هي أحد أهم المقومات التي تمتلكها في حياتك. وكثير من الناس في وقتنا هذا يودون لو أن يقايضوا ما لديهم من مال بالصحة الطيبة.

"أفضل أن أحتفظ بما لدي من صحة عن أن أملك ما لديه من مال!"

يُحكى أن موظف شاب طموح ذا صحة طيبة يبلغ من العمر 18 عاماً يعمل في إحدى الشركات بكليفلاند أوهايو قد وضع لنفسه هدفاً محدداً وهو أن يصير أغنى رجل في العالم. وفي سن السابعة والخمسين تقاعد هذا الرجل بناءً على أوامر الأطباء. وشأن الكثير من رجال الأعمال الأمريكان كان يعاني من مجموعة من المتاعب: قرحة بالمعدة وعصبية مفرطة! إضافة إلى ذلك كان محل كراهية الجميع.

قد يقول الكثيرون: "أفضل أن أحتفظ بما لدي من صحة عن أن أملك ما لديه من مال!". لكن جون كيه وينكلر يخبرنا بقصة وردت في كتاب دون دي بعنوان A Portrait in Oils .

هل يمكن أن يشتري المال الصحة البدنية والعقلية والعمر المديد،

واحترام الناس؟ حين تقاعد جون دي روكفلر من العمل كان هدفه الأساسي هو أن يحافظ على صحة جسده وعقله وأن يعيش عمراً مديداً، وأن يفوز باحترام الناس. هل يمكن أن يشتري المال هذه الأشياء؟ هذا ما حدث بالفعل! وإليك بالكيفية التي تمكن من خلالها روكفلر من عمل ذلك وما يمكن أن يمثل هذا لك:

روكفلر:

• كان يحرص على الذهاب إلى دار العبادة بصورة منتظمة وتعلم مبادئ الدين.

• كان ينام كل ليلة ثماني ساعات ويأخذ قيلولة عدة مرات أثناء النهار. ومن خلال الراحة كان يتجنب إرهاق نفسه لدرجة مضرة.

• كان يأخذ حماماً بصورة يومية. كما كان ذا مظهر نظيف وأنيق.

• انتقل إلى فلوريدا حيث المناخ يساعده بشكل أكبر على التمتع بصحة أفضل.

• عاش حياة متوازنة. فقد كان يتشرب بالهواء النقي وأشعة الشمس يومياً من خلال لعب الجولف. كما كان يمارس هوايته داخل المنزل وهي القراءة إلى جانب العديد من الهوايات الأخرى التي كان يمارسها بانتظام.

• كان يتناول طعامه في بطء، وكان يمضغ كل شيء جيداً. سمح هذا للعاب في فمه بالاختلاط بشكل جيد بالطعام والشراب وبالتالي كانت الأطعمة تهضم بشكل طيب قبل حتى أن تبلع. كما كانت الأطعمة لحظة ابتلاعها في درجة حرارة الجسم وبالتالي لم تكن حارة أو باردة أكثر مما ينبغي بحيث تؤذي بطانة المعدة.

• كان يتناول الفيتامينات العقلية والروحية. فقد كان يشكر الله قبل تناول كل وجبة. وقبل تناول العشاء كان معتاداً على أن يجعل سكرتيره أو أحد ضيوفه أو فرداً من العائلة يلقي بأحد الأدعية أو القصائد المحفزة أو مقال تحفيزي من إحدى الجرائد أو المجلات أو الكتب.

- قام بتوظيف د. هاميلتون فيسك بيجار طوال الوقت. كان المطلوب من د. بيجار الحفاظ على سعادة جون دي وصحته. وقد فعل هذا من خلال تحفيز جون دي على التحلي بتوجه إيجابي مرح. وقد توفي روكفلر عن عمر يناهز السابعة والتسعين.

- لم يرد أن يرث أي فرد من أفراد أسرته كراهية غيره من البشر. لذا فقد بدأ في حكمة في توزيع جزء من ثروته على المحتاجين.

- في البداية كان حافز روكفلر أنانياً في الأساس. لقد أراد الحصول على سمعة طيبة. ثم حدث شيء ما! من خلال التصرف بكرم، صار كريماً بالفعل. ومن خلال جلب السعادة والصحة على الكثيرين من خلال تبرعاته السخية، وجد الصحة والسعادة في نفسه.

- كما أن المؤسسة التي أسسها ستساعد البشرية لأجيال عديدة قادمة. لقد سخر حياته وأمواله لفعل الخير. وقد صار هذا العالم مكاناً أفضل وأصح بفضل جون دي روكفلر!

ليس من الضروري أن تمتلك ثروة طائلة كي تدرك أن امتلاك التوجه الذهني الإيجابي سيعود عليك بصحة أفضل. لكن هناك بعض المكونات التي ينبغي استخدامها إلى جانب التوجه الذهني الإيجابي، وأحدها هو التعليم الصحي. لا تكن جاهلاً فيما يتعلق بالأمور الصحية.

ليس من الضروري أن تمتلك ثروة طائلة كي تدرك أن امتلاك التوجه الذهني الإيجابي سيعود عليك بصحة أفضل.

ثمن الجهل هو الخطيئة والمرض والموت! ما الذي تعرفه عن قواعد الصحة والنظافة الشخصية؟ تعرف النظافة الشخصية بأنها "نظام من المبادئ والقواعد المصممة لحماية صحة الفرد". كما تهدف قواعد الصحة الاجتماعية إلى الحماية من انتقال العدوى التناسلية. إن الجهل بقواعد الصحة البدنية والعقلية والاجتماعية قد يفضي بالمرء إلى الخطيئة والمرض والموت.

إذا شعرت بالخجل من مناقشة هذه الموضوعات، فبإمكانك قراءة كتاب Venture of Faith لماري أليس وهارولد بليك ووكر. وفي وقتنا الحالي، وبفضل التوجه الذهني الإيجابي، تحاول الأسر ودور العبادة والمدارس والصحف والمؤسسات الطبية والحكومات المحلية والفيدرالية ومنظمات الشباب رفع سحابة الجهل السوداء تلك المتعلقة بمبادئ الصحة البدنية والعقلية والاجتماعية من خلال التعليم. ويتم تدريس الوقاية مثلما يتم تدريس العلاج.

بيد أن علاج مشكلة مثل مشكلة إدمان الكحوليات ليس بالأمر السهل مثل تعليم مبادئ الصحة الاجتماعية. إن إدمان الكحوليات هو رابع أكبر تهديد لصحة أفراد هذه الأمة. وهو يعقب الأمراض العقلية والأخلاقية، كما يعد من أكبر العوامل المؤدية لهذين النوعين من الأمراض. إن التكلفة الاقتصادية لإدمان الكحوليات تبلغ 25 مليار دولار سنوياً. والجزء الأكبر من هذه الخسارة ناجم عن الوقت الضائع في مجال الصناعة، يلي ذلك تكاليف العلاج بالمستشفيات والأضرار البدنية، والتي تحدث غالباً نتيجة حوادث السيارات. لكن الخسارة المالية ليست في نفس أهمية خسارة الصحة البدنية والعقلية والأخلاقية، بل والوفاة المرتبطة بهذا النوع من الإدمان.

إن مدمن الكحوليات لديه مرض عقلي كامن لا يظهر للعيان إلا مع احتساء أول كئوس الشراب. وإذا لم يبدأ الشخص بهذه العادة، فلن تمثل الكحوليات أي مصدر جذب له. لكن إذا بدأ في معاقرة الخمر يصير الانجذاب قوياً ويفرط المرء في تناول الكحوليات. وإذا داوم على الإفراط في الشرب قد يصير هذا الانجذاب لا يقاوم، أو هكذا يظن مدمن الكحوليات. وحين يحاول المقاومة ويعجز عن الإقلاع قد يظن مدمن الكحوليات أنه لا سبيل للإقلاع مطلقاً.

ما الذي يحدث لمن يتعاطون المسكرات؟ إن للكحول تأثيراً معروفاً على موجات المخ، وقد تم تسجيل هذا التأثير من خلال معدات علمية معروفة باسم جهاز رسم موجات المخ. إن له تأثيراً مثبطاً على نشاط الخلايا العصبية، الأمر الذي يؤدي إلى إبطاء في إيقاعها وكبت للجهد الكهربي بها مما ينتج عنه تغير في مستوى وعي الفرد.

إن الجسم البشري يظل حياً طالما ظل العقل الباطن يقوم بعمله. ومن الممكن إبقاء الجسم البشري حياً لفترة كبيرة دون أن يقوم العقل الواعي بعمله. كما توجد درجات للوعي.

إن التعقل هو تلك الحالة العقلية التي تكون فيها أنشطة العقل الواعي متوازنة ومتفقة مع أنشطة العقل الباطن. وبينما يعملان سوياً، يكون لكل واحد منهما واجباته الخاصة به، ولكل منهما العوامل التي تؤثر عليه بالسلب. وبينما يكون في بعض الأحيان من الصحي أن يقوم الفرد ببعض الأشياء التي يريدها والتي قد تكون غير مقبولة، إلا أنه ينبغي أن تكون أحكامنا وأفعالنا نابعة عن ذلك التوازن القائم بين العقلين الباطن والواعي.

إن الذكاء وغيره من قوى العقل الواعي هي الضوابط التي تنظم عمل العقل الباطن حين يكون الشخص واعياً لأفعاله. لكن حين لا تعمل هذه الضوابط كما ينبغي، يفقد الإنسان سيطرته على نفسه، ويتصرف الفرد بصورة تفتقر للمنطق. وقد تتراوح أنشطته الخارجة عن السيطرة من الأفعال الحمقاء البسيطة إلى تلك الحالة العقلية المعروفة باسم الجنون.

حين يتم الحد من تأثير تلك القوى الضابطة، وذلك بسبب تأثير الكحول على خلايا المخ، يكون العقل الواعي أقل قدرة على السيطرة على أفعال المرء. وحين يُطلق العنان للمشاعر والانفعالات والنشاطات الأخرى للعقل الباطن، في ظل غياب ضوابط العقل، يقوم المرء في ظل تلك الحالة نصف الواعية بارتكاب أفعال حمقاء غير مرغوب فيها وهو تحت تأثير الكحوليات.

إن إدمان الكحوليات مرض مرعب بحق. وإذا تُركت له الفرصة للسيطرة على حياة الفرد، يمكن أن يتسبب في إصابته بالأمراض البدنية والعقلية والأخلاقية ويحيل حياته إلى جحيم. وبمجرد سيطرة الكحوليات على حياة الفرد، يكون من العسير تحريره من قبضتها.

لكن هناك علاج!

دائماً ما يوجد علاج! ما العلاج؟ التوقف عن تناول الكحوليات! بالنسبة لمدمن الكحوليات يسهل قول هذا الأمر لكن يتعذر تنفيذه. المهم في الأمر هو أن هذا الأمر يمكن عمله. وبإمكان مدمن الكحوليات عمله!

حين تنمي بداخلك التوجه الذهني الإيجابي، فأنت لا تتوقف عن المحاولة لأنك فشلت من قبل أو لأنك تعرف حالات لأشخاص آخرين فشلوا بدورهم. بل يمكنك أن تحصل على قوة دافعة وأن

تستلهم الأمل من نماذج الأشخاص الناجحين. حين يتعلم الطفل المشي، فهو لا يكون عرضة للانتقاد إذا سقط أرضاً بعد أن خطا أول ثلاث خطوات له. بل يتم امتداحه على التقدم الذي حققه اعتماداً على جهده الواعي.

قد يجد مدمن الكحوليات العون في كثير من الأماكن. يتأثر العلاج التام من مشكلة إدمان الكحوليات بالبيئة المحيطة، وهناك مؤسسات عديدة تقدم العلاج لهذه المشكلة منها الدينية والاجتماعية والطبية. كما تقدم المستشفيات الخاصة، مثل معهد كيلي في دوايت بإلينوي، العلاج اللازم. وقد تجد العلاج في أحد الكتب التحفيزية مثل كتاب Dare You !!.

ومع ذلك على كل فرد أن يحرز النصر في معركته الداخلية أولاً. لكن من الطبيعي أن يتواجد الفرد في بيئة يكون فيها تحت تأثير شخص يساعده من خلال الإيحاء إلى أن يصير قادراً على التحكم بذاته. أو إلى أن يمتلك توجهاً ذهنياً إيجابياً بدرجة تمنعه من الارتداد إلى التوجه الذهني السلبي الذي كان متملكاً منه. إن التوجه الذهني السلبي قادر على فعل المعجزات لمدمن الكحوليات، فقط إذا ما أعطاه الفرصة ليعمل لصالحه. كما سيفعل التوجه الذهني الإيجابي المعجزات لك أنت أيضاً حيث سيحفظ عليك صحتك ويمدك بالعمر المديد.

إن القلق بشأن صحتك من شأنه أن يقوض توجهك الذهني الإيجابي: حيث سيجعلك تشعر بالتوتر الشديد حيال أي ألم أو وجع بسيط. وكلما طالت فترة القلق، تغير توجهك من الإيجابية إلى السلبية. وإذا كانت الأعراض التي تعاني منها تشير لحالة مرضية تحتاج بالفعل إلى رعاية طبية، فكلما طالت فترة القلق وتأخرت عن التصرف، عظم احتمال أن تتطور تلك الحالة إلى الأسوأ. لا تغرق في القلق بشأن صحتك، بل بادر بالفعل!

يمكنك أن تحصل على قوة دافعة وأن تستلهم الأمل من نماذج الأشخاص الناجحين.

اقطع الشك باليقين! كان شاباً ناجحاً نشيطاً في عمله كمدير لمبيعات السيارات. كان مستقبله كله أمامه، ومع هذا فقد كان في حال بائسة! لدرجة أنه كان يتوقع الموت في أي لحظة! وبالفعل

اشترى مقبرة لنفسه وقام بعمل كل ترتيبات الدفن. وقام بترتيب منزله. لكن إليك ما كان يحدث له بالفعل.

في بعض الأوقات كان يشعر بالاختناق. وكان قلبه يدق بسرعة. وكان حلقه يختنق. وفي النهاية ذهب لطبيب الأسرة، والذي كان طبيباً وجراحاً ناجحاً جداً. نصحه الطبيب بأخذ قسط من الراحة، وأن يقلل من القلق في حياته، وأن يتقاعد من المهنة التي يحبها، لعبة بيع السيارات المثيرة.

لازم رجل المبيعات البيت لفترة من الوقت وأراح جسده، لكن بسبب مخاوفه لم يذق عقله طعم الراحة. كانت حالات الاختناق تعاوده، وكان قلبه يدق بسرعة وكان حلقه يختنق. كان وقتها في فصل الصيف، ونصحه الطبيب بأن يقضي إجازته في كولورادو.

تم حمله إلى قمرة بأحد القطارات المتجهة إلى هناك. لكن كولورادو بجوها الصحي وجبالها الرائعة لم تمنع عقله من تجسيد تلك المخاوف التي تراوده. وفي أحيان كثيرة كانت حالات الاختناق وسرعة دقات القلب واختناق الحلق تعاوده. وبعد أسبوع كان قد عاد لمنزله. وقد آمن أن الموت قادم لا محالة.

قرأ هذا البائع في كتابات أحد المؤلفين (كما يمكن أن تقرأ أنت أيضاً) الكلمات التالية: "اقطع الشك باليقين! لا يوجد أمامك ما تخسره بالذهاب لإحدى المستشفيات مثل مايو برازرز في روشستر مينيسوتا. افعله الآن!". وبناءً على طلب منه تم نقله إلى روشستر بواسطة بعض أقاربه. لقد كان خائفاً من أن يموت وهو في الطريق.

وحين دخل رجل المبيعات المستشفى أخبره الأطباء عما به. فقال له أحد الأطباء: "مشكلتك هي أنك تستنشق كماً أكبر من الضروري من الأكسجين". ضحك وقال: "هذا أمر سخيف". رد عليه الطبيب: "اقفز أعلى وأسفل خمسين مرة كما لو كنت تقفز الحبل". وبالفعل شعر بالاختناق. وكان قلبه يدق بسرعة. وكان حلقه يختنق.

سأله رجل المبيعات الشاب: "ما الذي علي فعله الآن؟" أجابه الطبيب: "حين تشعر بهذه الحالة بإمكانك عمل الآتي: (1) تنفس في كيس ورقي، أو (2) اكتم نفسك لبضع ثوان". ثم ناوله الطبيب

كيساً ورقياً. اتبع المريض التعليمات، وتوقف قلبه عن الخفقان بسرعة، وصار تنفسه طبيعياً ولم يختنق حلقه... وغادر المستشفى وهو يشعر بالسعادة.

وكلما عاودته أعراض حالته المرضية هذه كان يكتم أنفاسه لوقت قصير، وبالتالي يعود جسده للعمل بشكل طبيعي. وبعد عدة أشهر تخلص من مخاوفه واختفت تلك الأعراض. وقد حدث هذا الأمر له منذ أكثر من 30 عاماً. ولم يكن بحاجة لعلاج طبي من وقتها.

بالطبع ليست كل العلاجات بسيطة كهذا. ففي بعض الأوقات قد تكون بحاجة لاستخدام كل ما لديك من موارد قبل العثور على المساعدة. ومع ذلك، فمن الحكمة أن تواصل البحث بدأب وأنت تتمتع بالتوجه الذهني الإيجابي. إن هذا العزم والتفاؤل سيعود عليك بالنفع الكبير. وقد حدث هذا الأمر مع مدير مبيعات آخر. دعنا نخبرك بقصته.

لابد من وجود علاج، فقط ابحث عنه. بعد أن حجز رجل المبيعات هذا غرفة فندق ببلدة صغيرة سقط أرضاً وكسرت ساقه لحظة دخوله الحجرة. اصطحب مدير الفندق رجل المبيعات إلى أقرب مستشفى حيث قام الطبيب المناوب بتجبيس ساقه. وبعد عدة أيام كان بالإمكان نقله، وبالفعل عاد لمنزله.

قضى فترة نقاهة قوامها عدة أسابيع تحت إشراف طبيب الأسرة. لكن في الوقت الذي كان يبدو فيه أنه يتعافى، لم يكن الكسر يلتئم. وبعد عدة أسابيع أخبره الطبيب أن الأمر يتفاقم للأسوأ: وأنه سيصير أعرج. انزعج رجل المبيعات لهذا الأمر بشدة حيث إن عمله يحتاج منه الوقوف على قدميه.

وقد ناقش الأمر مع أحد مؤلفي هذا الكتاب والذي قال له: "لا تصدق هذا الكلام! لابد من وجود علاج، فقط ابحث عنه! اقطع الشك باليقين. افعله الآن!". وأخبره المؤلف بقصة بائع السيارات كما أوردناها لك، واقترح عليه الذهاب إلى مايو برازرز كلينيك.

وقد غادر هو الآخر تلك المستشفى شاعراً بالسعادة. لماذا؟ لأنهم قالوا له: "إن جسدك يحتاج للكالسيوم. بإمكاننا أن نحقنك به، لكنه سرعان ما سيزول من جسدك. فقط عليك بشرب ربع جالون من اللبن كل يوم". وقد فعل ذلك. ومع الوقت تعافت قدمه المصابة وصارت قوية كالأخرى.

إن التوجه الذهني الإيجابي حين يتم تطبيقه على الأمور الصحية يأخذ في الاعتبار الحوادث أيضاً. في الحقيقة تعد عبارة "السلامة أولاً" من رموز التوجه الذهني الإيجابي. فمنها يأتيك الإيحاء بأنه عليك البقاء متيقظاً، كما أنها تقوي رغبتك في الحياة، وتحمي حياتك وممتلكاتك.

احرص على ألا تقود سيارتك إلى جنازتك. حملت إحدى المقالات العنوان التالي: "متأخرين على الجنازة، ستة أشخاص يموتون في حادث على سرعة 105 أميال بالساعة"، وكانت التفاصيل كما يلي:

تم دفن ستة أشخاص يوم الأحد كانوا قد توفوا في حادث سيارة كان قائدها يسير مسرعاً كي لا يتأخر هو وأقاربه عن حضور إحدى الجنازات.

قد سيارتك بحرص إذا أردت الحفاظ على صحتك البدنية والعقلية، وإذا أردت التمتع بعمر مديد. وحين تسير على قدميك انتبه للأخطار المحيطة بك على الطريق واتبع قوانين المرور. وحين تركب مع شخص آخر يقود السيارة تذكر أنك واقع تحت رحمة نقاط ضعفه البدنية والعقلية، إلى جانب حالة السيارة التي يقودها. تحلَّ بالشجاعة وارفض ركوب السيارة مع سائق ثمل، أو إذا كانت السيارة لا تعمل بها المكابح بالشكل المناسب، حتى لو كانت سيارتك أنت. "قد تكون الحياة التي ستنقذها هي حياتك أنت!".

السلامة أولاً تنقذ الأشخاص ذوي التوجه الذهني الإيجابي. رغم أن تكلفة إنشاء كل طابق من طوابقه الواحد والأربعين وصلت إلى مليون من الدولارات، فإن مبنى الطوارئ بشيكاغو يعد من أرخص المباني التي تم تشييدها على الإطلاق. لماذا؟ لأنه لم يكلفنا حياة أي شخص! فلم تقع أية حوادث خطيرة أثناء إنشائه. وقد تم اتباع قواعد السلامة بفضل التوجه الذهني الإيجابي.

وعلى العكس، فقد تسبب التوجه الذهني السلبي بما يحوي من جهل وإهمال في حوادث مأساوية:

حالة وفاة مقابل كل مائة قدم من الارتفاع في مبنى الإمباير ستيت!

مائة وعشرة من الوفيات أثناء إنشاء سد هوفر!

حالة وفاة مقابل كل مائة وعشر أقدام أثناء إنشاء جسر خليج سان فرانسيسكو أوكلاند!

ثمانين حالة وفاة أثناء إنشاء قناة نقل المياة بنهر كولورادو!

ألف ومائتين وتسع عشرة حالة وفاة أثناء إنشاء قناة بنما! (كما وقعت أربعة آلاف وسبعمائة وست وستون حالة وفاة أخرى أثناء تشييد المشروع لأسباب أخرى)

سبع وتسعون حالة وفاة أثناء بناء سد جراند كولي ومشروع حوض نهر كولومبيا!

بالطبع لا أحد يعرف متى تقع الكارثة. لكن من الأفضل دائماً أن يكون المرء مستعداً. وستكون مستعداً إذا كنت تتحلى بالتوجه الذهني الإيجابي، كما كان حال العمة كيتي.

حين تقع المأساة! فقدت العمة كيتي ولدها الوحيد حين كان عمره تسعة أعوام. وشأن العديد من ربات البيوت والأمهات لم يكن لديها أي تدريب على العمل. لكن العمة كيتي كان لديها إيمان قوي. وقد كانت تعلم أنه رغم فداحة مصيبتها فإن عليها أن تواصل مهمتها وأن تعمل على جعل العالم مكاناً أفضل. لكن كيف لها أن تحافظ على صحتها البدنية والعقلية حتى يتسنى لها الاستمرار؟

قررت العمة كيتي أنه لكي تخفف الألم عن نفسها وتملأ الفراغ الموجود بحياتها فلابد من أن: تشغل نفسها وأن تفعل كل ما تسمح لها قدراتها بفعله كي تسعد الآخرين، حيث إنه لم يعد بمقدورها فعل هذا لولدها.

لذا حصلت على وظيفة نادلة في مطعم مزدحم. كانت تعمل لساعات طويلة. وقد كان عملها يحتم عليها التحدث مع الزبائن والتعامل بصورة مرحة. عمل الإيمان الذي كانت تتمتع به إلى جانب اهتمامها المخلص بالغير، إضافة إلى انشغالها بعملها ومرور الوقت على تخفيف حدة ألمها وإنقاذ

صحتها البدنية والعقلية.

في الحقيقة يمكن أن تتأثر صحتك بالعديد من المؤثرات الداخلية. وبعض من هذه المؤثرات يمكن أن يكون وليد خيالك.

فتاة المرحلة الثانوية تعاني من الألم بسبب الامتحانات! بسبب العلاقة المتداخلة بين العقل والجسد قد يعمل العقل الباطن على إحداث حالة من المرض الجسماني، تلك الحالة تكون نابعة من اضطراب عاطفي معين وتهدف إلى تحقيق نتائج محددة مرغوبة. وسوف يثبت لك أحد المواقف الحياتية هذه النقطة.

يمكن أن تتأثر صحتك بالعديد من المؤثرات الداخلية. وبعض من هذه المؤثرات يمكن أن يكون وليد خيالك.

كانت إحدى الفتيات بالمرحلة الثانوية تشعر بألم في ظهرها صبيحة أي يوم يكون من المفترض بها فيه حضور امتحان في مادة اللغة الألمانية أو التاريخ. لم تكن تحب أياً من المادتين. ولم تكن مستعدة بشكل طيب. كانت تشعر بآلام مبرحة لدرجة أنها كانت مؤمنة بأنها لم تكن تستطيع النهوض من الفراش. لم تكن تتظاهر بالمرض. بل كانت تعاني آلاماً شديدة.

من السمات الغريبة لهذا الألم هو أنه بحلول الساعة الثالثة والنصف عصراً، وهو موعد انتهاء الدراسة بالمدرسة، كان الألم يقل بدرجة كبيرة. وفي نفس الليلة حين تأتي صديقاتها لزيارتها كان الألم يختفي تماماً!

ربما تعتقد أنه يجب إخضاع الفتاة لفحص نفسي، وهو ما حدث بالفعل. لقد تلقت هي والكثيرون غيرها عوناً كبيراً من الدين وعلم النفس. وهذان ليسا متباعدين عن بعضهما بالدرجة التي قد يعتقدها البعض. لماذا؟

الدين وعلم النفس. إن قواعد ونظم التمتع بالصحة البدنية والعقلية الطيبة والعمر المديد موجودة منذ وقت قديم في علوم الدين، قبل أن تصير مصطلحات مثل الصحة البدنية والنفسية وعلم النفس جزءاً من لغتنا. ويصح هذا الأمر بصفة خاصة على تطبيق الأساليب المؤثرة على العقل الباطن.

من السهل أن نرى كيف أن المزيد والمزيد من الاستشارات النفسية والخدمات الاستشارية صارت تقدم من خلال المؤسسات الدينية.

رجل دين ساعد الملايين! أسس رجل الدين نورمان فينسنت بيل والطبيب سمايلي بلانتون المؤسسة الأمريكية للدين وعلم النفس، المعروفة حالياً باسم معهد الدين والصحة. هي مستشفى لاطائفية غير هادفة للربح مقرها مدينة نيويورك. أي شخص يعاني من مشكلات عاطفية من حقه الحصول على المساعدة بغض النظر عن العرق والدين والقدرة على الدفع. واليوم يعمل بها محترفون بدوام كامل ودوام جزئي يبلغ عددهم خمسة وثلاثين شخصاً منهم الأطباء النفسيون ورجال الدين وعلماء النفس والباحثون الاجتماعيون.

إذا رغبت في معلومات بشأن كيفية الحصول على خدماتهم الاستشارية، فقم بالكتابة للمعهد.

ما الذي يحمله المستقبل؟ إن الصحة البدنية والعقلية هما جائزتان للتوجه الذهني الإيجابي. من الصحيح أن التوجه الذهني الإيجابي يحتاج للجهد والصبر والتدريب حتى تحصل عليه وتحافظ عليه. لكن وجود هدف محدد وتفكير دقيق، ورؤية إبداعية، وأفعال شجاعة، ومثابرة وإدراك واقعي كلها أشياء، حين يتم تطبيقها بكل حماس وإيمان، من شأنها مساعدتك على الحصول على التوجه الذهني الإيجابي والحفاظ عليه.

وما الذي يحمله لك المستقبل وأنت تسير على طريق تحقيق أهدافك؟

يحمل لك السعادة.

إن كنت سعيداً الآن، فسترغب في الحفاظ على السعادة الرائعة التي تمتلكها بالفعل وزيادتها. أما إذا لم تكن سعيداً الآن، فسترغب في تعلم كيف تصير سعيداً. لنتحول إلى الفصل 18 الذي يتحدث عن كيفية تحقيق السعادة كي نعرف المزيد من مبادئ النجاح الخاصة بالتوجه الذهني الإيجابي والتي ستدفعنا قدماً على طريق السعادة.

مجموعة الإرشادات رقم 17: أفكار مهمة للمراجعة

1. بإمكانك الحصول على صحة أفضل. إن التوجه الذهني الإيجابي يؤثر على صحتك. فهو يجتذب الصحة الطيبة. أما التوجه الذهني السلبي فيجتذب الصحة العليلة.

2. إن امتلاك أفكار إيجابية طيبة سعيدة سيحسن من شعورك. فما يؤثر على عقلك يؤثر بدوره على جسدك.

3. إن امتلاك توجه ذهني إيجابي حيال من تحب قد يكون وسيلتك لإنقاذ حياتهم. تذكر الأب الذي أنقذ حياة طفله الرضيع من خلال المبادرة بالفعل مع التحلي بالتوجه الذهني الإيجابي.

4. تعلم ممارسة التوجه الذهني الإيجابي بدلاً من الاستسلام للتوجه الذهني السلبي مثلما فعلت زوجة المهندس. لقد تسبب توجهها الذهني السلبي في وفاتها.

5. نمِّ بداخلك توجهاً ذهنياً إيجابياً يكن من القوة بحيث ينتشر من عقلك الواعي إلى عقلك الباطن. إذا فعلت ذلك، فستجد أنه في أوقات الحاجة والطوارئ سيومض هذا التوجه الإيجابي من عقلك الباطن إلى الواعي. حتى في وجه أسوأ المواقف الطارئة: الموت.

6. تدارس الكتب الدينية والكتب التحفيزية. فستحفزك وتعلمك كيف تحفز نفسك تجاه تبني الأفعال الإيجابية المرغوبة وبالتالي تساعدك على تحقيق أهدافك المرغوبة.

7. تعلم استخدام مبادئ النجاح السبعة عشر وطبقها في حياتك. هل حفظتها بعد؟

8. لن تستطيع كل أموال العالم، وحدها، أن تشتري لك الصحة الطيبة. لكن بإمكانك الحصول على الصحة الطيبة من خلال السعي وراءها والانتباه للقواعد البسيطة الخاصة بالصحة والنظافة الشخصية مع الالتزام بالعادات الصحية السليمة. تذكر جون دي روكفلر الذي اضطر للتقاعد في سن السابعة والخمسين بسبب صحته المعتلة، لكنه استطاع من خلال التوجه الذهني الإيجابي والعيش بصورة صحية أن يعيش حتى سن السابعة والتسعين.

9. يؤكد التوجه الذهني الإيجابي على أهمية التعليم في أمور الصحة البدنية والعقلية والاجتماعية، وأن الجهل بهذه الموضوعات يعني الوقوع في الخطيئة والمرض والموت. كن على اطلاع على أحدث التطورات التي قد تؤثر على صحتك البدنية والعقلية والأخلاقية.

10. إياك أن تتخلى عن الأمل، حيث يوجد لكل داء دواء. نمِّ بداخلك توجهاً ذهنياً إيجابياً واقطع الشك باليقين في الأمور التي تمس صحتك من خلال السعي وراء المساعدة الطبية في الوقت المناسب.

11. يعمل التوجه الذهني الإيجابي على مقاومة الحوادث والمآسي من خلال إبقاء الفرد متيقظاً للمخاطر في جميع الأوقات. وإذا ما أصابتك مأساة يمكن للتوجه الذهني الإيجابي أن يكون دليلك لمواجهة الصعاب بهدوء وتصميم.

12. يمكن الحصول على عقل وجسد سليمين إذا تحليت بالتوجه الذهني الإيجابي. تذكر، بإمكانك التمتع بالصحة الطيبة والعمر المديد مع التوجه الذهني الإيجابي.

أشعر بصحة طيبة!

أشعر بالسعادة!

أشعر بشعور رائع!

الفصل 18

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟

أدلى أبراهام لينكولن بهذه الملاحظة ذات مرة: "لقد لاحظت أن كل شخص بيده أن يحدد مستوى سعادته".

هناك اختلاف بسيط بين شخص وآخر، لكن هذا الاختلاف البسيط من شأنه أن يؤدي لإيجاد فارق كبير بين كل فرد والآخر! الاختلاف البسيط هو التوجه. أما الفارق الكبير فهو ما إذا كان هذا التوجه إيجابياً أم سلبياً.

إن من يريدون الحصول على السعادة يتبنون توجهاً ذهنياً إيجابياً ويتأثرون بجانب التوجه الذهني الإيجابي من تميمتهم. وبهذا يجذبون السعادة نحوهم. أما من يتبنون التوجه الذهني السلبي فيتسببون في إتعاس أنفسهم. فهم لا يجذبون السعادة، بل يصدونها عنهم.

"أريد أن أكون سعيداً..." هناك أغنية شهيرة تبدأ بكلمات على قدر كبير من الصحة: "أريد أن أكون سعيداً، لكني لن أكون سعيداً حتى أجعلك سعيداً أولاً!".

إن من يريدون الحصول على السعادة يتبنون توجهاً عقلياً إيجابياً.

من السبل المؤكدة للحصول على السعادة أن تكرس كل طاقتك نحو محاولة إسعاد شخص آخر. السعادة شيء مؤقت يعذر على المرء إيجاده. لكن إذا حاولت إسعاد الآخرين، فستأتيك السعادة من

تلقاء نفسها.

تخبرنا الكاتبة كلير جونز، زوجة الأستاذ بقسم علوم الدين بجامعة أوكلاهوما سيتي، عن السعادة التي شعرا بها خلال حياتهما الزوجية. فتقول: "لقد عشنا في بلدة صغيرة خلال العامين الأولين لزواجنا، وقد كان جيراننا زوجين كبيرين في السن. كانت الزوجة عمياء تقريباً وقعيدة على كرسي متحرك. أما الرجل، والذي لم يكن في صحة طيبة هو الآخر، فقد كان يتولى العناية بالمنزل وبها.

"كنت أقوم مع زوجي بتزيين شجرة عيد الميلاد، وقررنا أن نهدي جيراننا هؤلاء شجرة مزخرفة. وبالفعل اشترينا لهما شجرة صغيرة وزيناها بالأضواء وأحضرنا لهما بعض الهدايا وذهبنا بها إليهما.

"بكت السيدة العجوز بينما كانت تحدق بصعوبة في الشجرة المتلألئة. وقال زوجها أكثر من مرة: 'لكننا لم نحصل على واحدة لسنوات'. وقد ذكرا أمر هذه الشجرة في كل مرة أتينا فيها لزيارتهما خلال العام التالي.

"وفي العام التالي كان الاثنان قد رحلا من منزلهما الصغير. لقد فعلنا لهما شيئاً صغيراً. لكننا شعرنا بسعادة بالغة لما فعلناه".

إن السعادة التي شعرا بها نتيجة فعلهما الرحيم هذا كانت شعوراً عميقاً دافئاً لذكرى ستظل معهما على الدوام. لقد كانت نوعاً مميزاً من السعادة يأتي فقط لهؤلاء الذين يقومون بأفعال رحيمة.

لكن أكثر أنواع السعادة شيوعاً وأكثرها دواماً هو حالة الرضا: وهي الحالة التي لا يكون فيها الفرد سعيداً أو تعيساً.

فأنت تكون شخصاً سعيداً حين تسيطر عليك حالة عقلية إيجابية تشعر فيها بالسعادة، وتلك الحالة تكون ممتزجة بحالة عقلية محايدة تكون فيها غير تعيس.

بإمكانك أن تكون سعيداً أو راضياً أو تعيساً. والخيار متروك لك. والعامل الفارق هنا هو ما إذا كنت واقعاً تحت تأثير التوجه الذهني الإيجابي أم السلبي. وبمقدورك السيطرة على هذا العامل.

الإعاقة لا تمنع الوصول للسعادة. إذا كان هناك شخص يحق له أن يشكو من التعاسة، فإن هيلين كيلر هي ذلك الشخص. لقد ولدت صماء بكماء عمياء محرومة من المعرفة بسبل التواصل الطبيعية مع الأشخاص من حولها، ولم تكن لديها سوى حاسة واحدة هي حاسة اللمس تستطيع من خلالها التواصل مع الغير والإحساس بالسعادة النابعة من حبها لهم وحبهم لها.

لكنها تواصلت بالفعل مع الآخرين، وبمساعدة معلمتها المخلصة العبقرية التي تواصلت معها بكل حب استطاعت هيلين كيلر الصماء البكماء العمياء أن تكون امرأة عبقرية مرحة سعيدة. وقد كتبت الآنسة كيلر ذات مرة تقول:

إن أي شخص يتحدث كلمة طيبة نابعة من قلبه، أو يعطي ابتسامة حنونة أو يذلل لشخص آخر الصعاب التي تكتنف طريقه يعرف أن السعادة التي يشعر بها تكون جزءاً أساسياً من ذاته يعتمد عليه في الحياة. هل توجد متعة تساوي متعة التغلب على الصعاب التي كانت فيما مضى تبدو مستحيلة القهر وتحقيق الإنجاز تلو الإنجاز؟

إذا تريث من يجرون وراء السعادة للحظات قليلة وفكروا لوجدوا أن السعادة التي يعيشونها بالفعل لا تعد ولا تحصى كالعشب الموجود تحت أقدامهم أو قطرات الندى المتجمعة على زهور الصباح.

لقد كانت هيلين كيلر على علم بما لديها من نعم وكانت تشعر بالامتنان الشديد لما تملكه منها. ولم تبخل على الآخرين بتلك النعم، وعملت على إسعاد الغير. ولأنها منحت من حولها من كل ما هو طيب محبب، فقد جذبت لنفسها كل ما هو طيب محبب. فكلما منحت الآخرين مما لديك، أتاك المزيد منه. وإذا منحت السعادة للآخرين، فستزداد السعادة بداخلك.

أما إذا منحت الآخرين التعاسة والبؤس، فلن تجتذب إلا التعاسة والبؤس. ونحن جميعاً نعرف أشخاصاً يعانون على الدوام من مشكلات، لا أعني هنا مشكلات هينة أو محناً مؤقتة، بل مشكلات حقيقية. ولا يحدث لهم أمر طيب على الإطلاق. والسبب في هذا هو أنهم لا يشركون من حولهم إلا في مشكلاتهم وحسب.

كلما منحت الآخرين مما لديك، أتاك المزيد منه. وإذا منحت السعادة للآخرين، فستزداد السعادة بداخلك.

هناك العديد من الأشخاص في العالم يتوقون للحصول على الحب والصداقة لكنهم يعجزون عن الحصول على أيهما. فالبعض منهم يصد عن نفسه ما يبحث عنه من خلال التوجه الذهني السلبي. والبعض الآخر ينذوي على نفسه متمنياً قدوم الخير له، ولا يجرؤ على الخروج والبحث عنه. إنهم يأملون في أعماقهم في حدوث شيء طيب لهم، لكنهم لا يشركون الغير في أي خير يتمتعون به. وهم لا يدركون أنه حينما يحجم المرء عن إشراك الآخرين فيما يملك من أشياء طيبة محببة فهو بهذه الصورة يتسبب في زوال هذه الأشياء من عنده.

لكن هناك آخرين لديهم الشجاعة لكي يفعلوا شيئاً بصدد وحدتهم هذه، ويجدون الجواب في إشراك الآخرين فيما يملكون من أشياء طيبة جميلة. كان هناك صبي صغير يشعر بالوحدة والتعاسة. عند ولادته كان ظهره أحدب بشكل منفر كما كانت ساقه اليسرى عرجاء. وبعد أن نظر الطبيب إلى الطفل الوليد قال لوالده: "لكنه سيبلي بلاءً حسناً".

كانت أسرته فقيرة. وقد ماتت والدته قبل أن يبلغ من العمر عاماً واحداً. وأثناء طفولته نبذه الأطفال الآخرون بسبب جسده المشوه وعدم قدرته على المشاركة بنجاح في الكثير من أنشطتهم. كان اسم هذا الصبي تشارلز شتاينميتز. وقد كان شخصاً وحيداً تعيساً ضئيل الحجم.

لكن واهب كل النعم لم يهمله لحظة واحدة. وتعويضاً عن جسده المعتل، وهب تشارلز عقلاً يتسم باليقظة غير العادية. وبفضل هذه الهبة العظيمة تمكن تشارلز من تجاهل إعاقاته الجسدية التي كان يشعر بعدم قدرته على فعل شيء حيالها، واجتهد في العمل ليحقق التفوق بعقله. وفي سن الخامسة كان بمقدوره تصريف أفعال اللغة اللاتينية. وفي السابعة تعلم اليونانية وقليلاً من العبرية. وفي الثامنة أتقن فهم مبادئ الجبر والهندسة.

وحين ذهب للجامعة حقق التفوق في دراسته هناك. بل إنه تخرج مع مرتبة الشرف. كان قد ادخر كل قرش يملكه كي يستأجر سترة تليق بهذه المناسبة. لكن في لمحة تتسم بعدم المراعاة والقسوة، وهما

الأمران اللذان دائماً ما نجدهما فيمن يحملون توجهات ذهنية سلبية، وضعت سلطات الكلية ورقة على لوحة النشرات تعفي تشارلز من حضور الاحتفالات.

وفي النهاية خطر ببال تشارلز أنه بدلاً من أن يحاول إجبار الآخرين على احترامه من خلال جعلهم يلاحظون قدراته العقلية، فإن عليه أن يحاول توطيد صداقته بهم، وبهذا لن يستخدم قدراته كي يجذب انتباه الناس له ويرضي غروره، بل سيستخدمها لخدمة البشرية جمعاء. ولكي يبدأ أسلوبه الجديد في الحياة، ركب على متن سفينة وجاء إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

حينما يحجم المرء عن إشراك الآخرين فيما يملك من أشياء طيبة محببة، فهو بهذه الصورة يتسبب في زوال هذه الأشياء من عنده.

وبعد وصوله إلى هناك، بدأ تشارلز شتاينميتز في البحث عن وظيفة. وفي كثير من المرات كان يتم رفضه بسبب مظهره، لكنه في نهاية المطاف عمل في وظيفة مخطط رسومات في شركة جنرال إلكتريك مقابل 12 دولاراً أسبوعياً. إلى جانب القيام بأعباء وظيفته كان تشارلز يقضي ساعات طويلة في الأبحاث المتعلقة بالكهرباء، كما عمل على تقوية صداقاته برفاقه العاملين من خلال إشراكهم في كل ما هو طيب محبب.

بعد مضي بعض الوقت لاحظ رئيس مجلس إدارة شركة جنرال إلكتريك تلك العبقرية الفريدة التي يتمتع بها رجلنا، فقال له: "سأضع مصنعاً بأكمله تحت تصرفك. افعل ما يحلو لك به. احلم طوال اليوم إذا شئت، وسندفع لك مقابل أحلامك هذه".

عمل تشارلز بجد لفترات طويلة وبكل إخلاص. وتمكن من تسجيل أكثر من 200 براءة اختراع باسمه لمخترعات كهربية، كما ألف العديد من الكتب ونشر الكثير من الأبحاث عن النظريات الكهربية والهندسية. لقد كان يعرف الرضا الذي يعود على المرء من إتقانه لعمله. كما كان يعلم الرضا الذي يعود على المرء حين يقدم إسهامات يكون من شأنها جعل هذا العالم مكاناً أفضل. لقد جمع ثروة كبيرة واشترى منزلاً جميلاً يشترك فيه مع زوجين شابين يعرفهما. وبهذه الصورة خَبُرَ شتاينميتز السعادة التي تعود على الإنسان من العيش حياة مفيدة مشبعة.

السعادة تبدأ من المنزل. إننا نقضي الجزء الأعظم من حياتنا بالمنزل، مع أسرنا. لكن لسوء الحظ، فإن هذا المنزل الذي يفترض أن يمتلئ بالحب والسعادة والأمان يتحول في أحيان كثيرة إلى مكان معادٍ لا يستمتع الأفراد القاطنون فيه بعلاقات متجانسة. يمكن أن تنشأ المشكلات الأسرية من أسباب عديدة.

في إحدى دورات "التوجه الذهني الإيجابي، علم النجاح" سألنا شاب موهوب يتمتع بشخصية حازمة عمره أربعة وعشرين عاماً السؤال التالي: "هل لديك مشكلة؟".

أجاب: "أجل، مع والدتي. لقد قررت في الواقع أن أترك المنزل هذا الأسبوع".

وحين طلبنا من الطالب مناقشة مشكلته معنا بدا واضحاً أن الطالب ليس على علاقة متناغمة مع والدته. وكان واضحاً للمعلم أن شخصية والدته الحازمة المسيطرة كانت تشبه شخصية الطالب نفسه.

أخبرنا الدارسين وقتها أن شخصية الفرد يمكن مقارنتها بالمغناطيس. حين تكون القوتان متوازيتين وتندفعان أو تنجذبان في نفس الاتجاه، ففي هذه الحالة تقتربان من بعضهما بفعل قوى التجاذب. أما حين تكون القوتان متعارضتين، تقاوم كل واحدة الأخرى ويحدث بينهما تنافر.

حين يتواجد الفردان إلى جانب بعضهما البعض ويواجهان بقوة خارجية، يظل كل واحد منهما محتفظاً بكيانه المنفصل. لكن قدرتهما على جذب أو طرد هذه القوى الخارجية تكون أكبر حتى رغم التعارض الموجود بينهما في الأساس.

استمر المعلم بالشرح قائلاً: "يبدو أن سلوكك وسلوك والدتك متشابهين بحيث يمكنك أن تحدد الكيفية التي ستستجيب لك بها من خلال استجابتك أنت لها. وبإمكانك تقدير مشاعرها من خلال تحليل مشاعرك أنت. وبهذا ستستطيع حل المشكلة بسهولة!

"حين يتواجه فردان لديهما شخصيات قوية، ويكون من المرغوب فيه أن يعيشا سوياً في تجانس، ينبغي على أحدهما على الأقل أن يستخدم قوة التوجه الذهني الإيجابي.

"إليك بالمهمة المطلوبة منك هذا الأسبوع: حين تطلب منك والدتك عمل شيء ما افعله بترحاب. وحين تعبر لك عن رأي وافقها بصورة سمحة ودودة، أو لا تقل شيئاً على الإطلاق. وحين تقع تحت إغراء التحدث عن خطأ ما بها، فابحث عن شيء طيب تقوله لها. ستجد هذا الأمر ممتعاً لأقصى حد. وعلى الأغلب ستسير هي الأخرى على نهجك".

رد الطالب بقوله: "لن يفلح الأمر! فمن الصعب للغاية التعامل معها!".

رد المعلم: "أنت محق. فلن يفلح الأمر ما لم تحاول أنت إنجاحه من خلال التوجه الذهني الإيجابي".

بعد مرور أسبوع سئل الشاب عن كيفية تعامله مع المشكلة. وكان رده: "يسعدني أن أقول إنه لم يتم تبادل كلمة بُغض واحدة بيننا طوال الأسبوع. وربما يهمك أن تعرف أنني قررت البقاء بالمنزل".

حين يعجز الآباء عن فهم الأبناء. يميل كل شخص للاعتقاد بأن جميع الناس يحبون ما يحب ويفكرون بنفس الصورة التي يفكر بها. إن الناس يميلون للحكم على ردود أفعال الآخرين من خلال ردود أفعالهم هم. ومثل ذلك الشاب الذي كان يعاني من مشكلة مع والدته، قد يكون هذا الاستنتاج في بعض الأحيان صحيحاً. لكن كثيراً من الآباء غالباً ما يواجهوا مشكلات مع أبنائهم لأنهم يفشلون في تقبل حقيقة أن شخصيات أبنائهم تختلف عن شخصياتهم. إن الآباء يكونون مخطئين حين يظنون أن الوقت لا يؤثر عليهم وعلى أبنائهم. وتكون النتيجة أنهم لا يعدلون توجهاتهم الذهنية كي تتوافق مع التغيرات التي تحدث في نفوس أبنائهم ونفوسهم.

قال الوالد: "إنني لا أفهمها! " كان أحد المحامين متزوجاً وله من الأبناء خمسة. كان الوالدان يشعران بالتعاسة لأن ابنتهما الكبرى، والتي كانت تدرس بالسنة الأولى من المرحلة الثانوية، لم تكن تستجيب لوالديها بالصورة التي كانا يتوقعانها. كما كانت الابنة تعيسة هي الأخرى.

قال الوالد: "إنها فتاة طيبة، لكني لا أفهمها. إنها لا تحب المشاركة في أعمال المنزل، لكنها مستعدة لقضاء عدة ساعات في العزف على البيانو. في فصل الصيف حصلت لها على وظيفة في أحد

المتاجر، لكنها لم ترد العمل. إنها تريد العزف على البيانو طوال اليوم وحسب".

اقترحنا على الوالدين أن يخضعا ابنتهما لتحليل القوة الموجهة للنشاط على يد أحد المؤلفين. في الفصل 10 قرأت عن "تحليل القوة الموجهة للنشاط". وقد أمدتنا النتائج بمعانٍ عميقة. لقد وجدنا أن الفتاة كانت مليئة بالطموح والطاقة وغيرها من السمات بصورة تفوق والديها، لذا سيكون من الصعب عليهما أن يتفهما ردود أفعالها حيالهما ما لم يتقبلا حقيقة أن كل فرد مختلف عن غيره.

ففي الوقت الذي كان يرى فيه الوالدان أنه من الظريف أن تتعلم ابنتهما عزف البيانو، إلا أنه سيفيدها كذلك القيام بأعمال المنزل والعمل بالمتجر خلال أشهر الصيف. إن شغفها بأن تصبح عازفة بيانو ما هو إلا تضييع للوقت. كان الوالدان يفكران على النحو التالي: "إنها ستتزوج يوماً ما ويكون لها منزل خاص بها. عليها أن تكون عملية في تفكيرها".

شرحنا للوالدين قدرات وميول ابنتهما والتي تقف وراء سلوكها. كما بينا لهما لماذا يكون من الصعب عليهما أن يتفهماها. كما شرحنا للابنة أسباب اختلاف تفكير والديها عن تفكيرها. وحين تفهم ثلاثتهم سبب المشكلة وكيفية التأقلم معها من خلال التوجه الذهني الإيجابي استطاعوا التعايش سوياً في تناغم كبير.

كي تعيش في منزل سعيد، عليك أن تكون متفهماً. لكي تكون سعيداً، عليك أن تتفهم الآخرين. اعرف أن مستوى طاقة وقدرات الآخر قد لا يكون مساوياً لمستوى طاقتك وقدراتك. حاول أن تتفهم أن ما يحبه ليس بالضرورة ما تحبه أنت. حين تدرك هذا، ستجد أنه من السهل عليك أن تنمي التوجه الذهني الإيجابي بداخلك وأن تتصرف بصورة تخلق رد فعل محبباً لدى الآخرين.

إن أقطاب المغناطيس المختلفة تتجاذب، وهو ما يحدث في حالة الأشخاص ذوي السمات الشخصية المتباينة. وحين تكون هناك اهتمامات مشتركة، قد يشعر شخصان بالسعادة لتواجدهما معاً رغم أن كل واحد منهما قد يحمل سمات شخصية تختلف عن الآخر. قد يكون أحدهما طموحاً حازماً واثقاً بنفسه متفائلاً مليئاً بالحماس والطاقة والمثابرة. بينما قد يكون الآخر راضياً بحاله هيوباً قلقاً خجولاً لبقاً متواضعاً ويفتقد للثقة بالنفس. في أحيان كثيرة ينجذب هذان النوعان من الشخصيات لبعضهما

البعض، ويكون من شأن اجتماعهما معاً أن يكملا ويقويا ويلهما بعضهما البعض.

لكي تكون سعيداً، عليك أن تتفهم الآخرين.

كما أن شخصياتهما تمتزجان، وبهذا يتم التخفيف من حدة الصفات المتطرفة الموجودة في كل واحد منهما. وبهذا يتخلص أحد الطرفين من الصرامة الزائدة التي تغلف طباعه ويتخلص الآخر من إحباطه.

هل ستكون سعيداً مليئاً بالحماس إن تزوجت امرأة تحمل نفس طباعك بالضبط؟ كن صادقاً مع نفسك. غالباً ما ستكون الإجابة "لا".

يمكن كذلك تعليم الأطفال أن يظهروا التفهم والتقدير تجاه كل ما يفعله لهم والداهم. إن قدراً كبيراً من التعاسة الموجودة في منازلنا ترجع إلى عدم تقدير الأبناء وتفهمهم لآبائهم. لكن خطأ من هذا؟ الأبناء أم الوالدين أم كليهما؟

منذ بعض الوقت كان لدينا موعد مع رئيس إحدى المؤسسات الكبيرة الناجحة. كان اسمه يظهر بشكل طيب في كبرى الجرائد وذلك بفضل أعماله الطيبة التي قام بها إبان تواجده بمنصبه.

تساءل الرجل: "لا أحد يحبني! حتى أبنائي يكرهونني! ما السبب في ذلك؟".

لقد كان هذا الرجل شخصاً حسن النوايا. لقد وفر لأبنائه كل شيء يمكن للمال شراؤه. وقد وقاهم من العوز الذي تسبب في دفعه للعمل منذ صغره، وبالتالي جعله شخصاً قوياً. لقد حاول حمايتهم من تلك الأشياء التي لم يكن يراها جميلة. لقد نزع عنهم الحاجة للكفاح مثلما كافح هو من قبل. إنه لم يطلب أو يتوقع التقدير من أبنائه وبناته حين كانوا أطفالاً، ولم يحصل عليه قط. لكنه كان يفترض أنهم كانوا يتفهمونه من تلقاء أنفسهم.

كانت الأمور لتسير بصورة مختلفة لو كان قد علم أبناءه أن يظهروا التقدير وأن يكتسبوا القوة على

الأقل من خلال الكفاح في المعارك التي تخصهم. لقد وجد السعادة في إسعادهم دون أن يعلمهم كيف يحصلون على السعادة من خلال إسعاد من حولهم. ولهذا فقد تسببوا في إشعاره بالتعاسة. ربما لو كان قد وثق بهم أثناء فترة صباهم وأخبرهم بالكفاح الذي اضطر لخوضه من أجلهم، لكانوا قد صاروا أكثر تفهماً.

لكن ليست هناك حاجة لهذا الرجل، أو أي شخص آخر في نفس موضعه، لأن يظل تعيساً. فبإمكانه إظهار جانب التوجه الذهني الإيجابي لتميمته وأن يحاول بإخلاص أن يعرف أحباءه ويجعلهم يتفهمون ما يفعل من أجلهم.

كما أن بإمكانه أخذ بعض الوقت ليبين لهم أنه يحبهم من خلال التواجد معهم بشكل أكبر بدلاً من الاقتصار على منحهم تلك الأشياء المادية التي يشتريها المال. فإذا أعطاهم من وقته مثلما يعطيهم من ثروته، فسيستمتع بتلك الجائزة الرائعة المتمثلة في حبهم وتفهمهم له.

لا شك أن هذا الرجل كانت نواياه حسنة. فقد كانت نواياه طيبة تجاه أبنائه وتجاه الآخرين. لكنه لم يكن منتبهاً لردود أفعالهم. لقد افترض أنهم سيتفهمونه من تلقاء أنفسهم. ولم يأخذ الوقت الكافي كي يساعدهم على عمل ذلك.

يمكن لهذا الرجل مساعدة نفسه من خلال قراءة الكتب التحفيزية. وقد رشحنا له العديد من تلك الكتب مثل كتاب How to Win Friends and Influence People . كما أخبرناه ألا ينسى أنه بحاجة للتأثير على أبنائه تماماً مثل بقية الناس.

جذب الناس وإبعادهم من خلال التواصل اللفظي. بغض النظر عمن تكون، فأنت إنسان رائع! ومع هذا فقد يرى بعض الناس خلاف هذا. إذا كنت تشعر أنهم يستجيبون لكثير مما تقول وتفعل بعداء ونفور غير مبرر، فبإمكانك عمل شيء ما حيال هذا الأمر. ففي النهاية ما هم إلا بشر مثلك تماماً.

إن لديك القدرة على اجتذاب الناس إليك وإبعادهم عنك! بإمكانك استخدام هذه القدرة بحكمة كي تجتذب الأصدقاء الصالحين وتبعد عنك الأشخاص الذين قد يؤذونك. في ظل التوجه الذهني

السلبي ستكون أكثر ميلاً بصورة تلقائية لإبعاد الأشياء الطيبة عنك واجتذاب كل ما هو غير مرغوب فيه، بمن في ذلك أصدقاء السوء.

قد يكون السبب وراء استجابات الآخرين غير المحببة هو ما تقوله والكيفية التي تقوله بها، أو بسبب مشاعرك وتوجهاتك الحقيقية. إن صوت الإنسان، مثل الموسيقى، عادة ما يكون انعكاساً لحالتة المزاجية وتوجهه وأفكاره الكامنة في عقله. وقد يكون من الصعب عليك أن تدرك أن الخطأ قد يكمن فيك أحياناً وأن عليك المبادرة بتصحيح نفسك حين يكون الخطأ نابعاً منك، لكن بإمكانك عمل ذلك!

بإمكانك التعلم من أي رجل مبيعات يجيد عمله. حيث إنه مجبر على أن يدرب نفسه على أن يكون حساساً لردود أفعال العملاء المرتقبين، وأن يفعل شيئاً حيالها.

الزبون دائماً على حق، هذا هو توجه التجار الناجحين، وهو من أصعب التوجهات التي قد يتبناها الأشخاص العاديون، ومع ذلك فهو يحقق نتائج مبهرة!

إذا حاولت إسعاد أقربائك بنفس التوجه الذهني الإيجابي الذي يحمله البائع حين يبيع بضاعته لعملائه، فسوف تصير حياتك الأسرية والاجتماعية أكثر سعادة ونجاحاً، هذا إن كنت تعاني من مشكلة تتعلق بشخصيتك في المنزل.

إذا كانت مشاعرك تتعرض للجرح بصورة متكررة بسبب ما يقوله الناس، أو كيفية حديثهم معك، فمن المرجح أنك أنت نفسك تتسبب في جرح الآخرين بما تقوله أو بكيفية حديثك إليهم. حاول التخلص من الأسباب الحقيقية لردود أفعالك نحو جرح مشاعرك ثم تجنب التسبب في نفس رد الفعل لدى الآخرين.

إذا كانت نميمة الآخرين تؤذيك، فلا ينبغي عليك الاشتراك في النميمة وإلا ستتسبب في جرح الآخرين.

إذا كنت تعترض على طريقة حديث أحدهم إليك أو توجهه نحوك، فتجنب جرح الآخرين من خلال التحدث أو التصرف على نفس النحو.

إذا كان لا يعجبك أن يصيح أحدهم فيك أو يتحدث إليك بصوت غاضب، فاعلم أن الصياح في الآخرين والتحدث إليهم بصوت غاضب سينفرهم منك أيضاً، حتى إذا كان هذا الآخر هو ابنك البالغ من العمر خمسة أعوام، أو أحد أقربائك.

إذا كنت تشعر بالإهانة حين يسيء الآخرون فهم نواياك، فعليك بإظهار ثقتك بالغير، وأحسن الظن بهم.

إذا لم تعجبك المشاحنات أو النقد اللاذع أو السخرية من أفكارك أو أصدقائك أو أقربائك، فمن المنطقي أن تفترض أن الآخرين لن يجدوا هذه الأشياء محببة إن صدرت منك.

وإذا كنت تحب أن يمتدحك الغير، وأن يذكروك، وإذا كان يسعدك أن تعرف أن أحدهم يفكر بك، فاعلم أن الآخرين سيسعدون إذا امتدحتهم أو تذكرتهم أو أرسلت لهم برسالة تعرفهم من خلالها أنك تفكر فيهم.

الخطابات يمكن أن تجلب السعادة. البعاد يزيد من قوة الاشتياق، إذا كانت هناك رسائل متبادلة. لقد حدثت كثير من الزيجات لأن الحب نما وقوي من خلال البعاد.

إن تبادل الخطابات يعطي الفرصة للإنسان لتعزيز تفاهمه مع الغير، والتعبير عن أشياء مثل الرومانسية والخيال والشعر والأفكار المثالية التي تجلب الدفء. فمن خلال الخطابات يمكن لأي شخص التعبير عن أفكار لم يكن ليتسنى له التعبير عنها لو لم يستخدم هذا الوسيط. لا ينبغي أن تتوقف خطابات الحب بعد الزواج. لقد كان صامويل كليمنز (مارك توين) يكتب خطابات حب لزوجته بصورة يومية رغم أنهما كانا يسكنان في نفس المنزل. وقد عاشا سوياً حياة تملؤها السعادة.

أفكارك تعبر عن شخصيتك. لكي تكتب، لابد أن تفكر. وحين تكتب خطاباً فأنت تبلور تفكيرك على الورق. إن خيالك يتطور من خلال التفكر في الماضي وتحليل الحاضر وتوقع المستقبل. وكلما كتبت أكثر، زاد مقدار السعادة الذي يأتيك من عملية الكتابة. ومن خلال توجيه الأسئلة ستوجه

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

"إنني أنخرط في عمل ما أحب، وأخلط العمل بالمتعة، لذا نادراً ما يعتريني التعب.

"أدعو الله بصورة يومية، لا من أجل الحصول على ثروات أكثر، بل لكي يمنحني الحكمة التي أستطيع من خلالها إدراك واعتناق والاستمتاع بالثروات الكثيرة التي أمتلكها بالفعل.

"لا أتحدث عن إنسان إلا بما هو طيب، ولا أشوه سمعة إنسان لأي غرض.

"لا أطلب معروفاً من أي شخص، باستثناء طلبي للناس أن يشاركوني فيما لدي من نعم.

"إنني أعيش بضمير مرتاح، لذا فهو يرشدني بصورة دقيقة في كل ما أفعل.

"لدي من الثروات المادية أكثر مما أحتاج لأنني لست طماعاً، ولا أشتهي إلا الأشياء التي أستطيع استخدامها بصورة بناءة خلال حياتي. إن ثروتي تتمثل في هؤلاء الذين ساعدتهم من خلال إشراكهم فيما لدي من نعم.

"إن ضيعة 'وادي السعادة' التي أملكها لا تخضع لأي ضرائب. فهي موجودة بعقلي، ومكونة من ثروات غير ملموسة لا يمكن إخضاعها للضرائب أو إدراكها إلا بواسطة من يتبنون أسلوب حياتي. لقد كونت هذه الضيعة عبر جهود متواصلة من خلال مراقبة قوانين الطبيعة وتكوين العادات التي تتوافق معها".

إن مفهوم وادي السعادة ليس قاصراً على صاحبه وحسب. وإذا تبنيته، فسوف يجلب عليك الحكمة والسلام والرضا.

يقول رجل الدين لويس بينستوك في كتابه The Power of Faith الكلام التالي فيما يخص موضوع السعادة:

"لقد ولد البشر جميعاً كياناً واحداً. وقد تسبب العالم الذي شكلناه بأيدينا في تمزيقنا إرباً. يا له من

عالم مخادع! عالم مليء بالزيف! عالم مليء بالخوف! بقوة الإيمان يستطيع البشر التوحد مرة ثانية، من خلال إيمان الفرد بذاته، وإيمانه برفاقه من البشر، وإيمانه بمصيره، وإيمانه بربه. وقتها فقط سيجتمع العالم مجدداً كما كان. ووقتها فقط سيجد الإنسان السعادة والسلام".

تذكر، إذا انصلح حال الفرد، انصلح حال العالم أجمع. بإمكان الإنسان اجتذاب السعادة، تماماً مثلما يمكنه اجتذاب الثروة، أو التعاسة أو الفقر. هل أصلحت عالمك؟ أم يمنعك الشعور بالذنب من تحقيق النجاح الذي تتمناه؟ إن كان الأمر كذلك، يجدر بك قراءة الفصل التالي كي تؤمن لنفسك السعادة في الحياة.

مجموعة الإرشادات رقم 18: أفكار مهمة للمراجعة

1. قال أبراهام لينكولن ذات مرة: "لقد لاحظت أن كل شخص بيده أن يحدد مستوى سعادته". هل ستقرر إسعاد نفسك؟ أم ستقرر جلب التعاسة لها؟

2. هناك اختلاف بسيط بين شخص وآخر، لكن هذا الاختلاف البسيط من شأنه أن يؤدي لإيجاد فارق كبير بين كل فرد والآخر! الاختلاف البسيط هو التوجه. أما الفارق الكبير فهو ما إذا كان هذا التوجه إيجابياً أم سلبياً.

3. من الطرق المؤكدة للعثور على السعادة لنفسك هي أن تكرس طاقتك نحو إسعاد الآخرين.

4. إذا بحثت عن السعادة، فسيصعب عليك أن تجدها. لكن إذا عملت على إسعاد الآخرين، فستأتيك السعادة من تلقاء نفسها.

5. إذا منحت الآخرين السعادة، وأعطيتهم من كل ما هو طيب محبب، فستجتذب السعادة لنفسك، وسيأتيك كل ما هو طيب محبب.

6. إذا منحت الغير البؤس والتعاسة، فلن يعود عليك ذلك إلا بالبؤس والتعاسة.

7. السعادة تبدأ من المنزل. وأفراد أسرتك ما هم إلا كبقية البشر. حفزهم على السعادة مثلما يحفز البائع الماهر عميله على الشراء.

8. حين يتواجه فردان لديهما شخصيات قوية، ويكون من المرغوب فيه أن يعيشا سوياً في تجانس، ينبغي على أحدهما على الأقل أن يستخدم قوة التوجه الذهني الإيجابي.

9. كن حساساً لردود أفعالك وردود أفعال الآخرين.

10. هل تود أن تعيش إلى الأبد في وادي السعادة؟

لكي تجلب السعادة لنفسك عليك بإسعاد الآخرين!

الفصل 19

تخلص من الشعور بالذنب

هل تعاني من شعور بالذنب؟ هذا أمر طيب!

لكن عليك بالخلاص من هذا الشعور بالذنب.

إن الإحساس بالذنب ليس بالأمر السيئ. وكل شخص مهما يكن خيّراً أو شريراً يشعر أحياناً بالذنب. وهذا الشعور ناتج عن ذلك "الصوت الصغير المتواصل" الذي يتحدث إليك. ونعني بهذا الصوت ضميرك.

الآن فكر للحظة: ما الذي سيحدث إذا لم يشعر الإنسان بالذنب بعد قيامه بارتكاب خطأ ما؟إن الشخص الذي لا يشعر بالذنب بعد قيامه بارتكاب الخطأ سيكون عاجزاً عن التفريق بين الصواب والخطأ؛ أو لم يتدرب على معرفة الفارق بين الصواب والخطأ فيما يتعلق بهذا الفعل. أو ربما لا يكون شخصاً عاقلاً من الأساس.

لكثيرين منا يكون الشعور بالذنب موروثاً، وللبعض يكون مكتسباً.

نحن نعرف أنه عادة ما ينشأ صراع عقلي حين تتعرض المشاعر والأحاسيس الموروثة بداخلنا للكبح من قبل المجتمع الذي نعيش فيه. كما نعرف أن الناس في بيئة ما قد يملكون نظاماً أخلاقياً يتعارض مع النظام الأخلاقي لغيرهم في بيئة أخرى. ومع ذلك، ففي كل مرة يقدم الفرد فيها على خرق أي معيار أخلاقي تعلمه تكون النتيجة معاناته من الشعور بالذنب.

وفي بعض الأحيان يكون خرق النظام الأخلاقي السائد في المجتمع أمراً حميداً، وذلك لكون هذا

المعيار ذاته ليس صائباً.

وكما نكرر دوماً، فإن الشعور بالذنب أمر طيب: فهو يحفز الشخص ذا المعيار الأخلاقي العالي على التفكير والعمل بكل اجتهاد.

في الماضي كان هناك رجل صالح يكره ويضطهد الأشخاص المنتمين لإحدى الأقليات الدينية. لكنه كان يشعر بالذنب لذلك. والعالم أجمع يشهد بأنه صحح أخطاءه حين حفزه الشعور بالذنب على القيام بالفعل الصحيح. لقد صار من كبار رجال الخير في عصره، كما غيرت أفكاره وكلماته وأفعاله تاريخ البشرية عبر الألفي عام الماضية. وقد كان اسمه سول من طرسوس.

كما كان هناك رجل آخر جعلته مشاعر الذنب حيال ما ارتكبه من مساوئ في حياته يشعر بالندم الشديد وكانت النتيجة قيامه بعمل حميد. فأثناء وجوده بالسجن أمضى أيامه وهو يؤلف كتاباً. وقد صار هذا الكتاب من المراجع الكلاسيكية لتعلم نبل الشخصية وجمال الحياة. وقد كان اسم هذا الرجل هو جون بونيان.

وهناك أيضاً ذلك الآثم الذي تحدثنا عنه في الفصل 15 والذي تبرع بنصف مليون دولار لنوادي الشباب في شيكاغو، كما تبرع بمليون دولار لدار العبادة التي يرتادها. لقد فعل هذا بدافع من الشعور بالذنب. لقد أعطى المال كي يمنع الفتية والفتيات من الوقوع في الأخطاء التي وقع هو فيها في حياته.

بل إن الشعور بالذنب كان الدافع للعمل حتى في حالة رجل الخير د. ألبرت شفايتزر. لقد شعر بالذنب لأنه قصَّر في أداء مسئولياته حيال رفاقه البشر. ولأنه شعر أن باستطاعته فعل المزيد من الخير لكنه لم يفعله، فقد شعر بالذنب لدرجة دفعته للبدء في حملته العظيمة.

هل تأكدت أن الشعور بالذنب في ظل وجود توجه ذهني إيجابي يعد أمراً طيباً؟ وعلى النقيض يعد الشعور بالذنب في ظل وجود توجه ذهني سلبي أمراً سيئاً.

فليس كل شعور بالذنب ينتج عنه أمور طيبة. وحين يشعر الفرد بالذنب ولا يتخلص من هذا الشعور

بواسطة التوجه الذهني الإيجابي، غالباً ما تكون النتائج ضارة.

حين يشعر الفرد بالذنب ولا يتخلص من هذا الشعور بواسطة التوجه الذهني الإيجابي، غالباً ما تكون النتائج ضارة.

يقول الفيلسوف العظيم سيجموند فرويد: "كلما تقدمنا في عملنا وتعمقت معرفتنا بالحياة العقلية للمصابين بالأمراض العصابية، صار واضحاً أن هناك عاملين أساسيين يتطلبان منا اهتماماً أكبر بوصفهما من مصادر المقاومة... ويمكن إدراجهما تحت التوصيفين التاليين، 'بحاجة لأن أكون مريضاً' و'بحاجة لأن أعاني'... وأول هذين العاملين هو الشعور بالذنب أو وخز الضمير...".

وسيجموند فرويد محق في قوله هذا. حيث دفعت مشاعر الذنب العديد من الأشخاص لتدمير حياتهم وتشويه أجسادهم وإصابة أنفسهم في محاولة منهم لإصلاح ما ارتكبوه من أخطاء. لحسن الحظ نادراً ما يقدم الناس في أيامنا هذه على مثل هذه الأفعال. كما أن هذه الأفعال ليس مسموحاً بها في الدول المتحضرة. لكن يمكن إيجاد نظير لها. حيث قد لا يشعر العقل الواعي بعقدة الذنب، في الوقت الذي يعاني العقل الباطن منها.

والعقل الباطن لا ينسى أبداً.

وهو يستخدم قواه بنفس القوة التي يستخدم فيها العقل الواعي قواه. وهو يرضي حاجة الشخص الذي لا يخلص نفسه من الشعور بالذنب من خلال التوجه الذهني الإيجابي. وتكون النتيجة أنه يجعله مريضاً، ويجعله يعاني.

يمكن للشعور بالذنب أن يعلمك مراعاة الآخرين. على كل شخص منا أن يعمل على تنمية صفة مراعاة الآخرين. إن الطفل حديث الولادة لا يهتم براحة أي شخص آخر. إنه يريد الحصول على ما يريده في الوقت الذي يحلو له. ومن هذه النقطة يبدأ في التعلم بصورة تدريجية أن هناك أشخاصاً آخرين حوله كذلك، وأنه عليه أن يراعي وجودهم بصورة ولو قليلة. لكن الأنانية سمة إنسانية شائعة، وهي تقل بداخلنا كلما كبرنا. وحين نكبر بما يكفي بحيث نفهم أن هذه السمة ليست طيبة، نشعر بالذنب حين نتصرف بأنانية. وهذا أمر طيب لأنه يجعلنا نفكر مرتين حين يقابلنا

موقف قد نختار فيه إرضاء أنفسنا عن إرضاء الآخرين.

كان حفيد توماس جَن البالغ من العمر ست سنوات يقوم بزيارته في منزله في كليفلاند بأوهايو. كان الحفيد يجري لمقابلة جده كل مساء لدى عودته من العمل. وقد كان هذا يسعد الجد بصورة بالغة. وحين كان يقابل حفيده كان يمنحه كيساً صغيراً من الحلوى.

وفي أحد الأيام جرى الصغير لتحيه جده في فرحة وتلهف وقال له: "أين الحلوى؟". حاول الجد إخفاء مشاعره وقال في تردد: "هل كنت تهرع لمقابلتي كل مساء فقط من أجل كيس الحلوى؟"، ثم ناول الصغير كيس الحلوى الذي كان يحمله في جيبه. لم يقل أحدهما أي شيء بينما كانا يدخلان المنزل. كان الطفل مجروحاً. وكان غير سعيد. ولم يتناول الحلوى، حيث لم يعد يجد في نفسه الرغبة في تناولها. لقد جرح شخصاً يحبه.

وفي هذه الليلة بينما كان الجد والحفيد يدعوان الله بصوت عالٍ معاً أضاف الصغير شيئاً خاصاً به حيث قال: "أرجوك يا ربي أن تجعل جدي يعرف أنني أحبه".

كانت التعاسة والندم اللذان شعر بهما الطفل أمراً طيباً، لماذا؟ لأنهما أجبراه أن يتخذ فعلاً ليتخلص من الشعور بالذنب ويقوم بإصلاح ما فعله.

للتخلص من الشعور بالذنب، عليك بالتعويض. يمكن أن تنشأ مشاعر الذنب من أشياء متعددة. لكن شعور الذنب يخلق بداخلنا شعوراً بالدين... ويجب تقليل هذا الشعور بالدين والتخلص منه نهائياً.

ويتبدى هذا بوضوح من خلال قصة الطبيب الشاب في رواية لويد سي دوجلاس The Magnificent Obsession . ففي هذه الرواية كان الطبيب، وهو بطل الرواية، يشعر بأنه مدين للعالم لأنه تم إنقاذ حياته على حساب حياة أحد جراحي المخ العظماء والذي كان يقدم الخير للبشرية جمعاء.

وقد تسبب هذا الشعور بالذنب في جعل هذا الشاب يصير متخصصاً في جراحات المخ لا يقل في القدرة عن ذلك الرجل الذي توفي بسببه. ومن خلال مذكرات الطبيب الراحل تعلم الطبيب الشاب

فلسفة الحياة التي كان من شأنها أن تجعله ينمي بداخله هذا الشغف الرائع. وهكذا بفضل الشعور بالذنب صار شخصاً مهماً جديراً بالاحترام.

إن في هذه القصة عبرة لكل شخص. وفي كل يوم نقرأ في الصحف اليومية قصصاً لأشخاص آخرين: مثل جيم فوس الذي أنقذت حياته أكثر من مرة بفضل قراره الحاسم بالتخلص نهائياً من الشعور بالذنب. وكان هذا من خلال المبادرة بالفعل.

للتخلص من الشعور بالذنب، بادر بالفعل! أحياناً ما يعلق الناس في شبكة من الأفعال الخاطئة، ويبدو الواحد منهم غير قادر على تخليص نفسه منها. ويتوقف الواحد منهم عن المحاولة. وبهذا يزداد ارتباطه بهذه الأفعال الخاطئة، إلى أن يتسبب موقف مزلزل في تحريره. وهذا ما حدث مع جيم فوس.

إن جيم فوس يدين بحياته فعلياً لقراره بأن يقول "سأفعل"، رغم أن هذا القرار أتى في وقت متأخر من حياته. لم يترك جيم قانوناً أخلاقياً إلا وخرقه. كانت أول مرة يقدم فيها على السرقة وهو في الجامعة. ففي يوم ما سرق 92.74 دولار وذهب إلى المطار واشترى تذكرة وطار إلى فلوريدا. بعدها بفترة قليلة سرق مجدداً، لكنها كانت سرقة مسلحة هذه المرة. وقد تم القبض عليه وإيداعه السجن. بعدها بفترة قصيرة تم العفو عنه بشرط التحاقه بالجيش، ومع ذلك حتى في الجيش لم يسلم من المتاعب. كان أحد سطور قرار المحكمة العسكرية يقول ما يلي: "... لاستخدامه الممتلكات الحكومية العامة لمصلحته الشخصية..."

وهكذا استمر الأمر. وواصل جيم فوس الانحدار. وكلما ارتكب المزيد من الأخطاء، زاد الشعور بالذنب بداخله. وقد قاده الشعور بالذنب إلى الكذب والخداع في محاولة لإخفائه.

لم يعد جيم يشعر بالذنب على مستوى عقله الواعي، حيث عمل على دفن شعوره الواعي بالذنب. لكن هذا لم يكن الحال مع عقله الباطن. ففي عقله الباطن تراكم الشعور بالذنب دون أن يشعر جيم بذلك.

وكما نقرأ دائماً في الصحف فقد تطلب الأمر تجربة مزلزلة كي يستيقظ.

كان فوس قد تم تسريحه من الجيش، وقد تزوج وانتقل إلى كاليفورنيا حيث أنشأ شركة للاستشارات الكهربية. وفي يوم ما جاء رجل يعرف باسم أندي إلى جيم وعرض عليه فكرة مربحة تقوم على استخدام جهاز إلكتروني للغش في السباقات. وفي غضون أسبوعين كان جيم متورطاً مع العالم السفلي للعصابات. كان يقود سيارة غالية الثمن ويملك منزلاً في الضواحي ولديه مقدار وفير من العمل.

وفي أحد الأيام كان جيم يتشاجر مع زوجته. كانت تريد أن تعرف من أين يأتي كل هذا المال، لكنه رفض إخبارها. لذا شرعت في البكاء. لم يكن جيم يتحمل رؤية زوجته وهي تبكي. لقد كان يحبها. وقد آلمه ضميره لبكائها هذا. لذا وفي رغبة منه للتخفيف عنها اقترح عليها الذهاب في نزهة للشاطئ. وفي الطريق كان المرور مزدحماً، وكانت المئات من السيارات تدخل إلى مكان لانتظار السيارات.

قالت أليس: "انظر، إنه بيلي جراهام! دعنا ندخل. قد يكون الأمر مسلياً".

وافقها جيم رغبة منه في التسرية عنها. لكن بعد جلوسه بفترة بسيطة بدأ يشعر بالانزعاج: لقد بدا له أن بيلي جراهام يتحدث إليه وحده. لقد كان ضمير جيم يزعجه بدرجة كبيرة حتى إنه شعر أن الكلام موجه له وحده. وكان جراهام وقتها يقول:

"ما الذي يفيد الإنسان إن ربح العالم كله وخسر نفسه؟".

ثم قال جراهام:

"يوجد بيننا هنا رجل سمع كل هذا من قبل، رجل قسا قلبه. وهو يشيح بوجهه في كبر، وهو مصمم على المغادرة دون اتخاذ قرار. لكن هذه ستكون فرصته الأخيرة".

فرصته الأخيرة؟ وجد جيم الفكرة مفزعة. ربما يكون هذا الكلام صحيحاً، ربما يكون أشبه بالنبوءة، وأنه مستعد الآن لهذا القرار. لكن ما الذي يعنيه هذا الواعظ؟

دعا جراهام من يريد من الحاضرين أن يتقدم إليه. لقد أراد أن يأخذ الناس خطوة ملموسة ترمز للقرار الذي سيتخذونه. تعجب جيم مما كان يحدث له. لمَ كان يشعر بالرغبة في البكاء؟ وفجأة وجد نفسه يقول لزوجته: "هيا بنا يا أليس". أطاعته زوجته ومشت نحو ممر الخروج، ثم التفت نحو طريق مغادرة الخيمة. لكن جيم، الذي كان يسير خلفها، أمسك بيدها وجعلها تلتف.

وقال لها: "كلا يا عزيزتي، بل من هنا...".

بعدها بسنوات، بعد أن غير جيم حياته بالكامل، كان يلقي خطاباً في لوس أنجلوس. ثم تحدث عن تجربته مع عالم العصابات. وتحدث عن اليوم الذي اتخذ فيه قراره، وكان في نفس هذا اليوم قد تلقى إخطاراً بالسفر إلى سانت لويس للقيام بمهمة تنصت. وقال: "لم أتمكن من الوصول إلى سانت لويس ذلك اليوم قط. فقط وجدت في نفسي الشجاعة للوصول إلى ركبتيّ".

كما تحدث جيم في خطابه عن النعم التي يملكها وكيف أنه يشكر الله عليها، ويطلب منه الغفران، وكيف أنه يحاول إصلاح ما اقترفه من آثام، كما أكد على أهمية تطبيق القاعدة الذهبية.

بعد انتهاء المحاضرة جاءت سيدة إلى جيم وقالت له: "سيد فوس، أعتقد أنك ستود أن تعرف شيئاً. لقد كنت أعمل في مكتب الحاكم في الوقت الذي كنت من المفترض أن تذهب فيه إلى سانت لويس. وفي هذا اليوم تلقت المباحث الفيدرالية إخطاراً يفيد بأن هناك عصابة منافسة كانت ستقابلك في سانت لويس وتقوم بتصفيتك".

وسيلة طيبة للتخلص من الشعور بالذنب. قد لا تكون "فرصتك الأخيرة" بنفس الخطورة التي تحدثنا عنها لتونا. لكن هناك درساً رائعاً يمكن تعلمه من قصة جيم فوس. كيف تمكن جيم من التخلص من شعوره بالذنب؟ لقد فعل هذا من خلال اتباع أسلوب واضح. أسلوب يمكن لنا جميعاً أن نتبعه.

... بادئ ذي بدء، أنت تستمع لنصيحة أو محاضرة أو عظة تحفيزية، والتي يمكنها أن تغير حياتك.

... ثم تقوم بتعديد ما لديك من نعم، وتشكر الله عليها. ثم تشعر بالأسف من قلبك وتطلب الغفران. حين تكون مدركاً لما لديك من نعم لن يصعب عليك الشعور بالأسف لما ارتكبت من أخطاء. وأن تتوب عنها. عندئذٍ ستواتيك الشجاعة كي تطلب المغفرة من الله.

... لابد أن تأخذ الخطوة الأولى للأمام. وهذا أمر مهم لأنه يعد رمزاً للحياة الجديدة التي اخترتها. حين مشي جيم في الممر كان يعلن للجميع أنه آسف على ماضيه وأنه مستعد لتغيير حياته.

... أيضاً يجب عليك القيام بالتعويض من خلال أخذ خطوة ثانية للأمام: وأن تبدأ من فورك في تصويب ما ارتكبت من أخطاء.

... بعد ذلك تأتي أهم الخطوات قاطبة: تطبيق القاعدة الذهبية. ينبغي أن يكون هذا أمراً سهلاً. فحين تتعرض لإغراء ارتكاب الأخطاء سيهمس لك هذا "الصوت الصغير المتواصل". وحين يفعل ذلك، عليك بالتوقف والاستماع لما يقول. قم بتعديد ما لديك من نعم. تصور نفسك في مكان الشخص الآخر. ثم اتخذ القرار الخاص بالفعل كما لو أنك في موقف الشخص الآخر حقاً.

هذا هو أسلوب التخلص من الشعور بالذنب. إذا كنت تعاني من مشكلات بسبب المغريات، وإذا كان الشعور بالذنب التالي للوقوع فيها يمنعك من استخدام طاقتك بالصورة البناءة، فتعلم كيف تحرر نفسك من الشعور بالذنب. طبق هذا الأمر على حياتك. وخذ خطوة صوب النجاح.

إن هذا الكتاب يدعوك لاستخدام عقلك الواعي والباطن فيما يلي:

- البحث عن الحقيقة.

- تحفيز نفسك للإقدام على أفعال بناءة.

- محاولة التحلي بأعلى المثل، إلى جانب التمتع بالصحة البدنية والعقلية الطيبة.

- العيش بذكاء في مجتمعك.

• البعد عن أي شيء قد يسبب لك ضرراً لا لزوم له.

• البدء من مكانك الحالي والتحرك صوب ما تريد بغض النظر عن موقفك الحالي أو الماضي.

ينبغي عليك التخلص من أي شيء يعيقك عن تحقيق مساعيك النبيلة في هذه الحياة. وهذا يضع على عاتقك عبء معرفة الصواب من الخطأ ومعرفة ما هو طيب مما هو آثم في أي وقت وتحت أي ظرف.

أنت على معرفة بالأخلاقيات السليمة، والقاعدة الذهبية، وغيرها من معايير الصواب في المجتمع الذي تعيش فيه. وعليك أن تحدد المعايير التي سترشدك إلى أهدافك المرغوبة.

كتب رجل الدين فولتون جيه شين في كتابه Life Is Worth Living يقول: "إن معرفة الهدف شيء، ومعرفة الطريق إليه شيء آخر تماماً". اختر هدفك! وسر نحوه! وجه أفكارك، تحكم في مشاعرك، بادر بالفعل وسوف تحقق ما تريد. ستجد الإجابة إن واصلت السعي. كيف؟ من الوسائل المهمة التي ستساعدك على ذلك عملية "اكتساب الشخصية".

اكتسب شخصيتك. من المقولات الشهيرة لآرثر برجر، المدير التنفيذي السابق لنوادي الشباب في بوسطن: "الشخصية هي شيء تكتسبه، وليس شيئاً تتعلمه". وقد جاءت هذه المقولة في مقال بمجلة ريدرز دايجست بعنوان: "400000 صبي أعضاء في النادي".

وعملية اكتساب الشخصية هذه تنطوي على معنيين منفصلين: (1) "التأثر بالبيئة المحيطة" (وهو رد فعل لا واعٍ غالباً) و(2) "التمسك وإحكام السيطرة" (وهو فعل واعٍ).

من الطرق الفعالة لاكتساب الشخصية هي وضع نفسك وأبنائك في بيئة تساعد على تنمية الأفكار والدوافع والعادات المرغوب فيها. وإذا اخترت بيئة معينة ثم وجدت بعد مرور فترة معقولة من الوقت أنها لا تؤثر بالقدر المرغوب، فقم بتغييرها واستبدل بها أخرى.

لكن يمكن تعلم الشخصية كذلك. وإذا كرس الوالدان وقتاً أكبر لتعليم أبنائهما كيفية التمتع بالشخصية السليمة، من خلال الإدراك والقدوة، فسيتمكن أبناؤهما من تعلم هذه السمة الضرورية للنجاح.

من الطرق الفعالة لاكتساب الشخصية هي وضع نفسك وأبنائك في بيئة تساعد على تنمية الأفكار والدوافع والعادات المرغوب فيها.

ما الذي يسبب الانحراف؟ يقول إي إي باورمايستر، المفتش التعليمي السابق في سجن كاليفورنيا للرجال المعروف باسم تشينو: "إن صغارنا بحاجة للإرشاد بشأن اختيار الصواب من الخطأ، وينبغي أن يتلقوا هذا الإرشاد في المنزل... وحين نبدأ بالحديث عن انحراف المراهقين، ينبغي علينا إعادة تسميته ووضع المسئولية في موضعها السليم. إننا نعاني من مشكلة انحراف للآباء في أمريكا اليوم. فآباء اليوم لا يتحملون الواجبات والمسئوليات الخاصة بهم.

"لقد ولد كل شخص وبداخله بذور الشخصية السليمة...".

أدلى جيه إدجار هوفر بهذه العبارة: "بإمكانك قراءة كتب وكتب عن أسباب الجرائم، لكن الجرائم تنشأ بسبب افتقاد أمر واحد، الإحساس بالمسئولية الأخلاقية من جانب الناس".

والسبب وراء افتقاد الناس لهذه المسئولية الأخلاقية هو انعدام شعورهم بالذنب. ولهذا فهم لا ينمون شخصياتهم، حيث إن ضمائرهم خامدة ولا ترشدهم البتة. وبسبب شخصياتهم منعدمة الأخلاق أو ذات الأخلاقيات المشوهة لا يتعلم أبناؤهم أو يكتسبون الشخصية السليمة.

حين تتعارض إحدى الفضائل مع أخرى. في بعض الأحيان لا يكون من السهل على المرء أن يقرر ما إذا كان عليه أن يقول نعم أم لا. حيث قد تتضمن القضية صراعاً بين فضيلة وأخرى. وكل شخص منا يواجه من وقت لآخر بقضية كهذه يكون عليه أن يتخذ خياراً بصددها. فعليه أن يختار: بين ما يرغب في فعله وما ينبغي عليه فعله، أو بين ما يريد وبين ما يتوقع المجتمع منه.

يمكن أن يكون الخيار ضرورياً بين فضائل على غرار: الحب والواجب والولاء. مثال على ذلك: (أ) حب الفرد وواجبه حيال والديه في مقابل حبه وواجبه لزوجته، (ب) الولاء لشخص ما في مقابل الولاء لشخص آخر، (ج) الولاء لشخص في مقابل الولاء لمؤسسة أو المجتمع.

لنوضح هذه الفكرة من خلال قصة رجل مبيعات كان يعمل مع جورج جونسون. لقد واجها صراعاً بين الولاء لشخص والولاء لشخص آخر والمؤسسة التي يمثلانها.

لقد درب جورج جونسون وشجع وحفز ومول أحد رجال المبيعات وسنطلق عليه هنا اسم جون بلاك. كان جورج يثق في جون ثقة عمياء. كان يحبه ويفضله. وكان يجعله يعمل مع أفضل الزبائن، الزبائن القدامى المعروفين. وقد كان منصوصاً في عقد رجال المبيعات مع الشركة أنه في حال انتهاء علاقة أحدهم بالشركة فإنه غير مسموح له بالإساءة إلى أعمال الشركة أو التدخل في عمل المبيعات الخاص بها. أعطى السيد جونسون بلاك كتاب Think and Grow Rich . وقد حفزه الكتاب ودفعه للعمل، لكن بالصورة الخاطئة! لم يقرأ جون ما كان مكتوباً بين السطور. لم يهمه شيء سوى كسب المال. وقد آمن بأن الغاية تبرر الوسيلة. وبسبب معاييره الأخلاقية السلبية كان رد فعله عدائياً محملاً بالتوجه الذهني السلبي.

قال هذا البائع: "إن جورج جونسون مثل أب لي، أجل أنا أفكر فيه كأب لي". لكن في نفس الوقت كان يخطط في السر لسرقة زبائن الشركة ورجال المبيعات العاملين بها لشركة منافسة من أجل غرض واحد، المال.

ذهب جون لزيارة زملائه رجال المبيعات في منازلهم. كانوا غير عالمين بخططه ونواياه. وحين كان يزورهم كان يعتمد على أمانتهم ونزاهتهم بحيث يحافظون على وعدهم له بألا يفشوا سره. كان يسأل الواحد منهم: "ما رأيك أن تضاعف أرباحك؟ ما رأيك أن تتمتع بأمان وظيفي أكبر؟"، وكانت الإجابة: "يبدو الأمر جيداً! لكن كيف؟".

كان بلاك يجيب: "لا أريد أن يتسبب هذا الأمر في مشكلة لي، لذا سأخبرك بشرط أن تعدني بشرفك ألا تخبر أحداً عن الأمر. هل تعدني بذلك؟".

وحين تجيء الإجابة بالإيجاب كان يستميل رجال المبيعات للشركة المنافسة. وقد حاول أن يخفف من رفضهم المبدئي للفكرة من خلال التحدث عن المنغصات الموجودة بالشركة، سواء حقيقية أم خيالية.

وهنا يكون هؤلاء الرجال في حيرة شديدة. فمن ناحية لقد وعدوا جون بألا يبوحوا لأحد بما يفعله. ومن ناحية أخرى فقد كانوا يعلمون أن ما كان يفعله سوف يضر بالشركة. كما أنهم يدينون بالولاء لجورج جونسون والمؤسسة التي يمثلها.

كان لدى رجال المبيعات الشجاعة الكافية لإزالة الشباك العقلية من عقل جون ويحاولوا أن يبينوا له أن ما كان يفعله لم يكن بالأمر الصواب. لكن حين لم يستجب لهم وقاوم إصلاحهم له عرفوا ما عليهم فعله: لقد باحوا بالأمر كله لجورج جونسون. لقد اختاروا الالتزام بقيمة الولاء نحو مؤسستهم. وكما عبر أبراهام لينكولن ذات مرة عن تلك الفكرة بقوله: لقد اختاروا أن "يقفوا مع كل من يقف موقف الصواب، وأن يظلوا معه مادام يتوخى جانب الصواب، وأن يبتعدوا عنه حين يخطئ التصرف".

وبقرارهم هذا بين رجال المبيعات شخصياتهم الحقيقية. لقد بينوا أنهم كانوا رجالاً شجعاناً أمناء أوفياء. لقد كانوا يعرفون كيف يفرقون بين الصواب والخطأ حين يكون هناك تعارض بين فضيلة وأخرى.

كثيراً ما تحدث مثل هذه المواقف. وخلال حياتك ستواجه بمواقف يتحتم عليك فيها الاختيار بين فضيلة وأخرى. وماذا سيكون قرارك؟ ربما ستساعدك الكلمات التالية:

افعل ما يمليه عليك ضميرك وما لا يجعلك تشعر بالذنب. فهذا هو الصواب. ومن الأمور التي ستساعدك على الوصول إلى القرار السليم في مثل هذه الظروف تحليل حاصل الذكاء المذكور في الفصل التالي.

مجموعة الإرشادات رقم 19: أفكار مهمة للمراجعة

1. هل تشعر بالذنب؟ هذا أمر طيب! لكن عليك بالخلاص من هذا الشعور بالذنب!

2. للتخلص من الشعور بالذنب عليك بإصلاح ما أفسدته.

3. وسيلة طيبة لمساعدتك على التخلص من الشعور بالذنب:

(أ) استمع لنصيحة أو محاضرة أو عظة تحفيزية، ثم استوعبها وطبقها على حياتك.

(ب) قم بتعديد ما لديك من نعم، واشكر الله عليها.

(ج) اشعر بالأسف من قلبك واطلب الغفران. إن الشعور الحقيقي بالأسف يعني اتخاذ قرار صادق بالتوقف عن الفعل الخاطئ.

(د) بعدها لابد أن تأخذ الخطوة الأولى للأمام. اعترف بخطئك واعقد العزم على تصويبه.

(هـ) ثم ابدأ من فورك في تصويب ما ارتكبت من أخطاء.

(و) استظهر وتفهم وحاول تطبيق القاعدة الذهبية الخاصة بتعاملك مع الآخرين.

4. ينبغي عليك التخلص من أي شيء يعيقك عن إنجاز الأشياء النبيلة في حياتك.

5. يمكن اكتساب الشخصية وتعلمها.

6. ما الذي تفعله حين يكون هناك تعارض بين فضيلة وأخرى؟

7. إن عبء معرفة الصواب من الخطأ ومعرفة ما هو طيب مما هو آثم في أي وقت وتحت أي ظرف يقع على عاتقك أنت. من الطرق التي ستساعدك في هذا الأمر قراءة الكتب الدينية بصورة دورية، وطلب العون من الله في هذا الشأن بصورة يومية.

هل تشعر بالذنب؟ هذا أمر طيب! لكن عليك بالخلاص من هذا الشعور بالذنب!

الجزء 5

بادر بالفعل من فضلك!

الإهمال

تذكر أنه بمقدورك أنت وحدك التخلص من مواطن القصور الموجودة بك وذلك حين تتعلم وتطبق فن التحفيز من خلال التوجه الذهني الإيجابي. ومواطن القصور هذه هي:

1. التوجه الذهني السلبي الناتج عن إهمالك تغييره إلى توجه ذهني إيجابي.

2. الجهل، والناتج عن إهمالك تعلم كيفية استخدام قوى عقلك.

3. إهمالك الانخراط في وقت التفكير والدراسة والتخطيط وأن تضع لنفسك أهدافاً ترغبها وتحققها.

4. إهمالك القيام بالأفعال الضرورية حين تعلم ما عليك فعله وكيفية فعله.

5. إهمالك لتعلم كيفية التعرف على المبادئ الكونية وفهمها واستيعابها وتطبيقها، والتي حين يتم تطبيقها ستساعدك على تحقيق أي هدف تكون قد وضعته لنفسك شريطة ألا يمثل خرقاً لأحد القوانين الإلهية أو انتهاكاً لحقوق غيرك من البشر.

6. أي شيء تعتقد في داخلك وتقتنع بأنه غير قابل للتحقيق.

تذكر أيضاً: الإهمال من أسرع العادات التي يسهل التخلص منها شريطة أن ترغب من داخلك أن تنبذها وتتغلب عليها.

الفصل 20

الآن حان الوقت لاختبار حاصل نجاحك

لم يتبقَ لك إلا ثلاثة فصول وتصل لنهاية هذا الكتاب. والآن هو الوقت المناسب لفحص توجهك الذهني. وبإمكانك القيام بهذا الاختبار بنفسك.

وقبل أن تبدأ نريدك أن تعلم أن توجهنا يقضي بما يلي:

عبء التعليم يقع على عاتق الشخص الذي يريد التعليم.

لكن على من يقع عبء التعلم؟ ربما يمدنا جيه ميلبورن سميث بإجابة عن هذا السؤال. لقد ارتقى جيه ميلبورن سميث من وظيفة مساعد لفراش الشركة إلى منصب رئيس شركة كونتيننتال كاجواليتي بشيكاغو. وقد قال لنا:

إن عبء عملية التعلم يقع على عاتق الشخص الذي يريد التعلم، وليس على عاتق من يريد أن يُعلم. كما قال أيضاً:

"إن الشخص الذي 'لم يجرب بنفسه' هو ذلك الشخص الذي يرفض أي فكرة لمجرد أنها لم تأتِ منه في الأساس. لكني أقول:

"احتذِ بالآخرين في نجاحهم! إن كل ما حققته من نجاح كنت قد استعرته من شخص أو شركة أخرى". وهو يكمل قائلاً:

"أظهر الاحترام وأنصت جيداً لمن يملكون الخبرة.

"إن لدى الشخص ذي الخبرة شيئاً أريد الحصول عليه. ولهذا السبب أتواجد مع الأشخاص الأكبر سناً والأشخاص الناجحين. إنني أقتبس منهم ما لديهم: الصفات الطيبة، الخبرة والمعرفة، لكن دون نقاط الضعف. ثم أضيف كل هذا لما لدي بالفعل. وبهذا أستفيد حتى من أخطائهم كما أستفيد من أخطائي.

"لكي يتعلم المرء فلابد له من دفع الثمن. وقد كنت مستعداً لدفع ثمن ما سأتعلمه. وقد تعلمت. المعرفة؟ لابد أن تبحث عنها!".

يقول جيه ميلبورن سميث: احتذِ بالآخرين في نجاحهم.

ويمكنك البدء من خلال توجيه بعض الأسئلة إلى نفسك: هل أنا مستعد لدفع الثمن؟ هل أنا راغب في اقتباس الصفات الطيبة، الخبرة والمعرفة الخاصة بالأشخاص الذين قرأت عنهم في هذا الكتاب لكن دون نقاط الضعف؟

وإذا كانت إجابتك بنعم، عندها سنقدم لك اقتراحاً نعلم أنه سيساعدك. لكن دعنا نذكرك أولاً بأنك أثناء قراءتك لصفحات هذا الكتاب فقد طلب منك الإجابة أكثر من مرة على بعض الأسئلة بخصوص نفسك. ورغم أن تلك الأسئلة بدت وكأنها مجرد أسئلة بسيطة، ألا تتفق معنا في أن تقييم الذات بصورة صحيحة يعد من أشق المهام؟ إن النصيحة التي تقول "اعرف نفسك" ربما تكون أصعب نصيحة تم توجيهها للإنسان.

ولمساعدتك على معرفة نفسك قام المؤلفان بإعداد اختبار شخصي تحليلي والذي ساعد بالفعل الكثير من الأشخاص على القيام بهذه المهمة على نحو مرضٍ. لقد اجتزت العديد من الاختبارات بالفعل؛ اختبارات ذكاء، قدرات، شخصية، مفردات، وغيرها الكثير.

لكن هذا الاختبار مختلف. إننا نطلق عليه اسم "تحليل حاصل النجاح". وهو مبني على مبادئ النجاح السبعة عشر التي تقف وراء الإنجازات المهمة التي حققها القادة المتميزون في عالمنا في جميع المجالات. وهذا الاختبار له أهداف كثيرة:

توجيه أفكارك صوب الاتجاهات المرغوبة.

بلورة أفكارك.

توضيح موقعك الحالي على طريق النجاح.

تشجيعك على أن تقرر بدقة ما تريد تحقيقه.

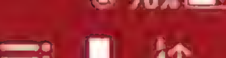
قياس فرصك في الوصول إلى أهدافك.

توضيح طموحاتك الحالية وغيرها من السمات الموجودة لديك.

تحفيزك على الفعل المرغوب بمساعدة التوجه الذهني الإيجابي.

اقتراحنا. إننا نقترح عليك أن تبدأ على الفور في إجابة الأسئلة التالية الخاصة بتحليل حاصل النجاح: أجب بكل تمهل وصدق، وبأقصى قدر من الدقة. حاول ألا تخدع نفسك. فهذا الاختبار لن يأتي بالنتيجة المرجوة من ورائه إلا إذا أجبت عن كل سؤال بصدق تام.

تحليل حاصل النجاح


تقييم إجاباتك. ينبغي أن تكون قد أجبت عن كل الأسئلة التالية بـ "لا": 3ج - 3د - 4ب - 5ب - 5ج - 5هـ - 6ب - 6ج - 8أ - 8د - 9ب - 9د - 10ج - 11ب - 11ج - 12ج - 13أ - 13ج - 14ج - 15ب - 17أ. وينبغي أن تكون إجابات بقية الأسئلة بـ "نعم". إذا أجبت عن الأسئلة بالصورة التي أوضحناها لك الآن، ينبغي أن يكون إجمالي درجاتك 300. وهذا رقم مثالي لا ينجح في تحقيقه إلا القليل من الناس. الآن لنرَ سوياً ما كانت نتيجتك.

عدد الأسئلة التي أجبتها بـ "نعم" بدلاً من "لا":

-------- × 4 = -----------

إذا أجبت بـ "لا" عن أي سؤال من المفترض أن يُجاب بـ "نعم"، فقم بخصم أربع درجات لقاء كل سؤال:

عدد الأسئلة التي أجبتها بـ "لا" بدلاً من "نعم":

-------- × 4 = -----------

اجمع الرقمين معاً، ثم اطرح من 300. وسيكون الرقم المتبقي هو نتيجتك.

مثال توضيحي:

عدد الأسئلة التي أجبتها بـ "نعم" بدلاً من "لا": 3 × 4 = 12

عدد الأسئلة التي أجبتها بـ "لا" بدلاً من "نعم": 2 × 4 = 8

إجمالي رقم الإجابات الخاطئة= 20

الناتج المثالي= 300

مطروحاً منه رقم الإجابات الخاطئة= 20

الرقم الخاص بك= 280

تحديد تصنيفك:

300 نقطة-----------مثالي (نادر الوجود للغاية)

275 إلى 299 نقطة------جيد (فوق المتوسط)

200 إلى 274 نقطة------معقول (متوسط المستوى)

100 إلى 199 نقطة------سيئ (دون المتوسط)

أقل من 100 نقطة-------مستوى غير مُرضٍ

لقد اتخذت الآن خطوة مهمة على طريق النجاح والسعادة.

لقد حاولت الإجابة عن الأسئلة المذكورة في تحليل حاصل النجاح بأمانة ودقة. وحتى إذا لم تفعل ذلك بعد، فستفعله لا شك. ما يجب ألا تنساه هو أن نتائج هذا الاختبار ليست نهائية أو غير قابلة للتغيير. فإذا كنت قد أحرزت رقماً مرتفعاً، يعني هذا أنك قادر على استيعاب وممارسة المبادئ الموجودة بهذا الكتاب بصورة سريعة. وإذا لم يكن رقمك مرتفعاً، فلا تيأس! استعن بالتوجه الذهني الإيجابي! وستتمكن من تحقيق النجاح العظيم في الحياة!

حين تطلب المساعدة من أخصائي نفسي بخصوص نوع الوظيفة أو الحرفة التي تناسبك، فغالباً ما سيطلب منك الخضوع لعدد من الاختبارات.

وستبين لك نتائج هذه الاختبارات الميول الخاصة بك. ومع ذلك فالأخصائي النفسي لا يعتبر نتائج

هذه الاختبارات نهائية. ودائماً ما يرتب لعقد مقابلة شخصية حتى يتعرف على ما لا يمكن للاختبارات أن تكشفه.

وهو يستخدم نتائج الاختبارات والمقابلة الشخصية كي يقيم مدى تقدمك.

وبنفس الصورة بإمكانك استخدام النتائج الخاصة بهذا الاختبار كوسيلة لقياس تقدم حاصل النجاح لديك.

اقرأ هذا الكتاب بأكمله مرة أخرى. ثم أخرى، ثم أخرى. اقرأه بصوت عالٍ على مسامع زوجتك، أو صديق مقرب، ثم ناقش النقاط الواردة به واحدة تلو الأخرى. اقرأه حتى يصير كل مبدأ من مبادئه جزءاً من حياتك، وبحيث يحفزك على الفعل.

بعدها، وحين تكون قد طبقت هذه المبادئ بإخلاص لثلاثة اشهر، قم بإجراء هذا الاختبار مرة أخرى. لن تجد أن العديد من الإجابات الخاطئة صارت صحيحة وحسب، بل إنك ستكون أكثر ثقة وتأكداً من الإجابات التي أجبتها بصورة صحيحة المرة الأولى.

إن حاصل النجاح هذا يمكن أن يكون أكثر من مجرد معيار للتقدم. حيث قد يساعدك على استيضاح هذه المناطق التي تحتاج لبعض العمل الجاد من أجل تحسينها. كما سيكشف لك أيضاً عن مكامن قوتك.

إن مستقبلك لا يزال أمامك. وأنت تملك القدرة على توجيه أفكارك والسيطرة على مشاعرك. فقط عليك بإيقاظ العملاق النائم بداخلك.

كيف؟

ستجد الإجابة عن هذا السؤال في الفصل التالي.

مجموعة الإرشادات رقم 20: أفكار مهمة للمراجعة

1. راجع تحليل حاصل النجاح بصورة متكررة إلى أن تستطيع القول وأنت صادق مع نفسك: "أستطيع الآن الإجابة عن كل سؤال بصورة صحيحة". سيعمل كل سؤال على توجيه عقلك إلى وجهة محددة ستتمكن من خلالها من تحديد ما بإمكانك وما ينبغي عليك فعله.

2. إن حل المشكلات أو تنمية العادات عن طريق توجيه الأسئلة المناسبة لنفسك أمر له قيمة كبيرة. قم بتدوين الأسئلة، ثم اعمل على الوصول للإجابات المناسبة في أوقات التفكير الخاصة بك، من أجل الوصول إلى النتائج التي ترغبها.

اغرس الفعل وستجني عادة.
اغرس العادة وستجني شخصية.
اغرس الشخصية وستجني مصيراً.

الفصل 21

أيقظ العملاق النائم بداخلك

أنت أكثر الأشخاص أهمية على قيد الحياة.

"توقف وفكر في نفسك: فخلال تاريخ البشرية كله لم يسبق أن وجد شخص مثلك، وعبر مستقبل البشرية القادم لن يأتي أحد مثلك".

أنت نتاج كل من: عوامل الوراثة، البيئة، البنية الجسمانية، العقل الواعي والباطن، الخبرات والمواقف التي مررت بها، ومكانك واتجاهك في الوقت والمكان... وشيء آخر إضافي، يتضمن تلك القوى المعروفة والمجهولة.

إن لديك القدرة على التأثير على كل هذه العوامل واستخدامها والسيطرة عليها والتناغم معها. فبإمكانك توجيه أفكارك، والسيطرة على مشاعرك، وتشكيل مصيرك باستخدام التوجه الذهني الإيجابي.

إنك عقل له جسد.

وعقلك يتكون من قوتين خفيتين متجانستين: العقل الواعي والعقل الباطن. إحدى هاتين القوتين هي عملاق لا ينام أبداً. ويطلق على هذه القوة العقل الباطن. أما القوة الثانية فهي عملاق، لكنه حين ينام يصير مسلوب القوة. لكن حين يستيقظ تصير قواه الكامنة غير محدودة. وهذا هو العقل الواعي. وحين يعمل العقلان بصورة متناغمة، فسيكون بمقدورهما التأثير على كل القوى المعروفة وغير المعروفة واستخدامها والسيطرة عليها والتناغم معها.

ما الذي تريد الحصول عليه؟ يقول جني المصباح: "ما الذي تريد الحصول عليه؟ أنا على استعداد لخدمتك كعبد لك، أنا وغيري من العبيد داخل المصباح".

أيقظ العملاق النائم بداخلك! إنه أكثر قوة من جني مصباح علاء الدين! إن جني المصباح خيال، أما العملاق النائم بداخلك فهو حقيقة!

ما الذي تريد الحصول عليه؟ أهو الحب؟ الصحة الطيبة؟ النجاح؟ الصداقة؟ المال؟ المنزل؟ سيارة؟ التقدير؟ راحة البال؟ الشجاعة؟ السعادة؟ أم هل تريد أن تجعل من عالمك عالماً أفضل؟ إن لدى العملاق النائم بداخلك القدرة على أن يحقق لك كل ما تتمنى.

ما الذي تريد الحصول عليه؟ فقط اطلب وسيأتيك ما تشتهي. أيقظ العملاق النائم بداخلك! لكن كيف؟

فكر. فكر بالاستعانة بالتوجه الذهني الإيجابي.

لكن لابد من استدعاء هذا العملاق، تماماً مثل جني المصباح، من خلال السحر. لكن من السهل عليك القيام بهذا السحر. فالسحر هو تميمتك، المحفور على أحد جانبيها "التوجه الذهني الإيجابي" وعلى الآخر "التوجه الذهني السلبي". إن التوجه الذهني الإيجابي له نفس الخصائص الرائعة التي تعبر عنها كلمات مثل الإيمان والأمل والأمانة والحب.

لقد بدأت رحلة عظيمة. لقد أطلقنا على الملخص الموجود في نهاية كل فصل اسم "مجموعة الإرشادات". وذلك لأنها ستعينك على الذهاب إلى مكان ما. فأنت لست واقفاً بلا حراك. بل أنت تسير عبر مناطق صعبة غير مألوفة في معظم الأحيان. ولكي تصل إلى نهاية رحلتك بنجاح، ستحتاج إلى العديد من مهارات الملاحين.

ومثلما تتأثر بوصلة السفينة بالتأثيرات المغناطيسية غير المرغوب فيها، الأمر الذي يتطلب من الملاح القيام ببعض التعديلات كي يسمح للسفينة بالمضي في طريقها الصحيح، عليك أنت أيضاً أن

تحسب حساب التأثيرات القوية التي قد تحيد بك عن مسارك بينما تبحر في رحلة حياتك.

يتم تصويب البوصلة بحيث تعطي قراءات صحيحة بغض النظر عن أي تغيرات أو انحرافات تصيبها. ونفس الشيء ينطبق على الحياة حيث تكون هذه التغيرات هي التأثيرات البيئية المحيطة بالمرء. أما الانحرافات فهي تلك التوجهات السلبية التي تكمن في عقل الإنسان الواعي والباطن. عليك بتصويب هذه الانحرافات كلما حدثت أثناء رحلتك.

قد تنتظرك إحباطات ومحن ومخاطر. هذه هي الصخور والمياه الضحلة التي يجب أن تعبرها في رحلتك. وسيمكنك عمل هذا إن كنت على معرفة بالتغيرات التي قد تضرب بوصلتك من البداية. فإذا كنت واعياً للشعاب المرجانية والتيارات التي تحيق بسفينتك، فستتمكن من استغلالها لصالحك. وبإمكانك استغلال التأثيرات البيئية مثل ضوء الفنار أو صوت عوامة إرشاد السفن كي تختار خط سير يوصلك إلى وجهتك المختارة دون أي حوادث خطيرة.

حين تكون بصدد التخطيط لخط سيرك، عليك بالتأكد من سلامة بوصلتك. إن تصويب قراءات البوصلة ليس بالعلم محدد القواعد، وهو يعتمد في جزء كبير منه على يقظة الملاح المتواصلة. ومع كل هذا فمن الممكن تصويب البوصلة بكل فعالية.

ومثلما يتوجه طرفا إبرة البوصلة إلى الشمال والجنوب المغناطيسي، حين تعمل على تصويب بوصلتك، سيتوجه كيانك كله صوب هدفك، هدفك الأمثل. والهدف الأمثل لأي إنسان هو خدمة الله.

سيصحبك هذا الكتاب في رحلتك صوب النجاح. سيجلب لك هذا الكتاب النجاح والثراء والصحة البدنية والعقلية والروحية والسعادة، وذلك حين تستجيب على النحو المطلوب لما جاء فيه. تذكر ما قاله أندرو كارنيجي:

"إن أي شيء في الحياة يستحق أن نمتلكه، يستحق بالتبعية أن نعمل من أجله!".

أيقظ العملاق النائم بداخلك! في الفصل التالي بعنوان "قوة الكتب المدهشة" ستكتشف فن قراءة الكتب التحفيزية بصورة ستساعدك على إيقاظ العملاق النائم بداخلك.

مجموعة الإرشادات رقم 21: أفكار مهمة للمراجعة

1. ما الذي تريد الحصول عليه؟ أهو الحب؟ الصحة الطيبة؟ النجاح؟ الصداقة؟ المال؟ المنزل؟ سيارة؟ التقدير؟ راحة البال؟ الشجاعة؟ السعادة؟ أم هل تريد أن تجعل من عالمك عالماً أفضل؟

2. فقط تمنَّ وستحصل على ما تشتهي، شريطة أن تتعلم وتوظف المبادئ المذكورة بهذا الكتاب.

3. فكر. فكر مستعيناً بالتوجه الذهني الإيجابي. ثم أتبع هذا بالفعل المرغوب.

4. قم بتصويب بوصلتك لتفادي الأخطار وبالتالي تصل بأمان إلى وجهتك المرغوبة.

5. إن الهدف الأمثل لأي إنسان هو خدمة اللّٰه.

6. أيقظ العملاق النائم بداخلك!

أيقظ العملاق النائم بداخلك!

الفصل 22

القوة المدهشة للكتب

هذا الفصل يمثل مسرداً للكتب. وهذه الكتب يمكنها أن تمدك بقوة مدهشة. ففي داخلها يوجد ذلك الزر الخفي الذي حين يتم الضغط عليه سيطلق العنان للقوة الكامنة بداخلك؛ تلك الموارد غير المستغلة، غير المستخدمة التي لا يمكن لأحد غيرك امتلاكها. ونحن نأمل في أن يبدأ هذا سلسلة من ردود الفعل التي ستساعدك على تحقيق النجاح. فإذا أردت أن تحفز نفسك والآخرين: استعن بالكتب.

استعن بالكتب. استخدم مؤلفا هذا الكتاب أسلوباً أثبت فعالية كبيرة في كتاباتهما ومحاضراتهما وخدماتهما الاستشارية. فنحن نوصي بكتب المساعدة الذاتية التي نعرف من واقع خبراتنا أنها تحدث رد الفعل الإيجابي المرغوب في نفوس القراء.

إن الولايات المتحدة الأمريكية محظوظة في عصرنا الحديث هذا بامتلاكها مجموعة من المؤلفين ذوي الموهبة المتفردة والذين يكتبون بطريقة تنشر بذور الفكر التي تحفز الباحثين عن تطوير ذواتهم على أن يجدوا مبتغاهم. ويكون رد فعل القراء هو الاستجابة بالصورة المرغوبة.

رغم أن بعض الكتب التي نرشحها لك قد تكون طبعاتها نفدت، فإن الحقائق الكونية التي تضمها تلك الكتب تظل على صحتها من اليوم الذي كتبت فيه إلى يومنا هذا. ويمكن شراء مثل هذه الكتب من متاجر الكتب المستعملة أو حتى استعارتها من المكتبات.

ومجدداً نحن ندعوك لأن تقرأ وتدرس وتتفهم وتطبق المبادئ الواردة بالكتب والمجلات ومقالات الجرائد التحفيزية التي تدعوك لتطوير نفسك من خلال الفعل. اقرأ كل ما يمكنك العثور عليه بخصوص هؤلاء الذين حققوا النجاح في عملهم في المجال الخاص بك وذلك لتحدد المبادئ التي

يمكنك استخدامها من أجل النجاح. اقرأ كذلك قصص نجاح الأشخاص في مجالات العمل الأخرى واعرف المبادئ المشتركة التي تتضمنها.

أعطِ الآخرين جزءاً مما تملك من الأشياء الطيبة المرغوبة: وليكن ذلك كتاباً أو مقالاً أو قصيدة تحفيزية دافعة للفعل.

لقد كان هذا ما فعل نيت ليبرمان. لقد عمل على مدار سنوات كممثل لأحد رجال الصناعة. كان لديه شغف رائع. وخلال فترة من الوقت قوامها سنوات قام بتوزيع آلاف الكتب التحفيزية على أصدقائه. لقد تسبب نيت ليبرمان في قيام الصداقة بين السيد ستون وإيمرسون وذلك من خلال إهداء السيد ستون مقالاً كتبه إيمرسون. كما أنه قدمه لمؤلفي كتب أمثال Suggestion and Autosuggestion و The Law of Psychic Phenomena و Invention and The Unconscious وكثير غيرها.

إن هذه المشاركة في الأفكار والمثل شيء رائع؛ فأنت تمنحها الآخرين ومع ذلك تحتفظ بما معك في نفس الوقت.

كانت براوني وايز تعرف هذا. لقد كانت براوني بحاجة لدعم نفسها وولدها المريض. لم يكن راتبها الهزيل يكفيها لدفع نفقات الرعاية الطبية لولدها. ولهذا حصلت على وظيفة بدوام جزئي بشركة توبروير هوم بارتيز كي تزيد من دخلها.

لقد كانت بحاجة للمال. فبالمال يمكن لولدها أن يحصل على أفضل رعاية طبية. كما يمكنهما الانتقال إلى مكان يكون فيه الطقس ملائماً لصحته. دعت براوني وايز من أجل المساعدة، وحصلت عليها بالفعل.

لقد قرأت أحد الكتب التحفيزية، وهو Think and Grow Rich . لقد قرأته مرة، ثم قرأته مرة ثانية. بل لقد قرأت هذا الكتاب ست مرات. بعد ذلك أدركت المبادئ التي كانت تبحث عنها، ثم حدث أمر ما. لقد جعلت الأمر يتحقق! لقد عرفت كيف تطبق هذه المبادئ على موقفها وبالفعل قامت بتفعيل هذه الأفكار. وسرعان ما تجاوز دخلها من العمل بشركة توبروير 18000 دولار سنوياً. وفي خلال عدة سنوات وصل دخلها السنوي إلى 75000 دولار. وسرعان ما أصبحت نائبة رئيس الشركة والمدير العام

لها. إن وايز تعتز بكونها واحدة من أبرز النساء اللواتي يشغلن منصب المدير العام في شركاتهن في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد استمرت في عملها الناجح إلى أن صارت رئيسة لشركة فيفيان وودارد لمستحضرات التجميل.

إن هذا النجاح العملي المذهل لهذه المرأة بدأ بكتاب واستمر بكتاب. فقدر كبير من إنجازاتها جاء نتيجة تحفيزها الإيجابي لمندوبيها. لقد أشركتهم فيما تعملته من خلال قراءة كتاب Think and Grow Rich . لقد اشترت براوني وايز نسخاً من الكتاب لمندوبي المبيعات العاملين معها. وقد حثتهم على قراءته عدة مرات مثلما فعلت هي، وأن يطبقوا المبادئ الواردة به على حياتهم.

كما تعد قصة لي إس مايتنجر ود. ويليام إس كسيلبيري مثالاً آخر على قيمة كتب التحفيز والمساعدة الذاتية في تحقيق النجاح. لقد ساعد هذان الرجلان في منح العديد من الرجال والنساء والأطفال صحة أفضل من خلال بيعهم منتج نيوترليت، وهو مكمل غذائي يحتوى على الفيتامينات والأملاح المعدنية. وقد بلغ حجم مبيعاتهم ملايين عديدة من الدولارات سنوياً.

لقد قرأ مايتنجر وكاسيلبيري كتاب Think and Grow Rich . وقد استوعبا ما قرءاه وبادرا بالفعل. إن جزءاً من نجاحهما يرجع إلى قدرتهما على تحفيز موزعيهما من خلال الفيتامينات العقلية والروحية. ولقد فعلا هذا من خلال استخدام نفس الكتاب الذي كان قد حفزهما في الأساس. كما كان كل موظف جديد يتلقى محاضرة تحفيزية يتعلم فيها أساسيات النجاح. وقد وزعا آلافاً من كتب المساعدة الذاتية لأنهما كانا يعلمان بشأن ذلك التأثير المدهش لكتب التحفيز على كل من إنتاجية ونجاح رجال المبيعات.

يستخدم دابليو كليمنت ستون الكتابات التحفيزية بصورة موسعة في مؤسسته. تشتري شركته آلاف الكتب بغرض توزيعها على موظفيها وحملة الأسهم ومندوبيها. وقد حققت شركته نجاحاً ونمواً هائلاً، وهو ما لم يتحقق بالصدفة بالطبع.

كيف تقرأ الكتب. إن قراءة كتب المساعدة الذاتية فن في حد ذاته. فحين تقرأ، عليك بالتركيز. اقرأ الكتاب كما لو كان المؤلف صديقك الحميم الذي يكتب من أجلك، من أجلك وحدك.

كما تذكر فقد كان أبراهام لينكولن حين يقرأ أحد الكتب يأخذ بعض الوقت للتفكر وذلك من أجل أن يستوعب المبادئ الواردة به ويطبقها على نفسه. سيكون من الحكمة أن تحتذي بهذا النموذج.

حدد ما تبحث عنه قبل أن تبدأ قراءة أحد كتب المساعدة الذاتية. إذا كنت تعلم ما تبحث عنه، فسيسهل عليك أن تجد مبتغاك عما لو لم يكن هناك غرض محدد من وراء قراءتك. وإذا كنت راغباً بحق في أن تستوعب وتتفهم وتطبق المبادئ الواردة بين دفتي أحد الكتب التحفيزية، فعليك ببذل الجهد لتحقيق هذا الغرض. إن كتب المساعدة الذاتية ليست مصممة من أجل أن يتصفحها المرء مثلما يتصفح إحدى الروايات البوليسية. يحث مورتيمر جيه أدلر في كتابه How to Read a Book القارئ على أن يتبع نمطاً محدداً في قراءته. وإليك نموذجاً مثالياً لمثل هذا النمط:

الخطوة الأولى. اقرأ من أجل معرفة المحتوى العام. وهذه هي القراءة الأولى. ينبغي أن تكون هذه القراءة سريعة، ويكون الهدف منها التعرف على دفق الأفكار التي يحويها الكتاب. لكن عليك بأخذ الوقت كي تضع خطوطاً تحت الكلمات والعبارات المهمة. اكتب ملاحظاتك في حواشي الكتاب واكتب بصورة موجزة الأفكار التي تخطر بعقلك أثناء القراءة. من الواضح أن هذا الأمر لا يمكن عمله إلا مع كتاب تمتلكه. لكن تلك الملاحظات والعلامات تجعل الكتاب أكثر قيمة بالنسبة لك.

الخطوة الثانية. اقرأ بغرض تأكيد أفكار معينة. تهدف القراءة الثانية لاستيعاب بعض التفاصيل المحددة. ينبغي عليك الانتباه بحرص حتى تتأكد من فهمك واستيعابك أية أفكار جديدة يقدمها الكتاب.

الخطوة الثالثة. اقرأ للمستقبل. وهذه القراءة الثالثة الهدف منها هو التذكر أكثر من عملية القراءة ذاتها. استظهر الفقرات ذات المعنى بالنسبة لك. ابحث عن طرق تربط من خلالها بين تلك الفقرات وبين المشكلات التي تعاني منها الآن. اختبر الأفكار الجديدة، وجربها، وتخلص من غير المفيد منها، واغرس المفيد منها بصورة دائمة في أنماط عاداتك.

الخطوة الرابعة. اقرأ، لاحقاً، من أجل إنعاش ذاكرتك وإيقاد جذوة حماسك. هناك قصة شهيرة عن أحد رجال المبيعات والذي يقف أمام مدير المبيعات ويقول له: "أعطني محاضرة التحفيز على

البيع المعتادة، إنني أشعر أن حماسي بدأ يخبو". كل شخص يشعر بوهن في همته. علينا أن نعيد قراءة أفضل الكتب التي نقتنيها حين نشعر بهذا الوهن لكي نتقد حماساً من جديد كما كنا من قبل.

سنذكر لك قائمة ببعض كتب التحفيز والمساعدة الذاتية (قليل منها تعليمي) والتي يمكنها أن تحفزك على الفعل المرغوب. كل واحد من هذه الكتب يحوي كنوزاً خفية يمكنك أن تكتشفها بنفسك.

لكن قبل أن نمضي في عرض هذه القائمة، وبالتالي نختتم سوياً قراءتك الأولى لكتابنا هذا، دعنا نذكرك مرة أخرى: أعطِ الآخرين جزءاً مما تملك من الأشياء الطيبة المرغوبة، وأيقظ العملاق النائم بداخلك. عندئذٍ لن يكون كتابنا هذا هو نهاية المطاف، بل بداية لعهد جديد في حياتك.

اختر النهاية التي تريدها.

حكم وأدعية مأثورة

(أ) "لنمشِ سوياً بأمانة، دون مشاغبة أو عربدة، دون مرح أو خيلاء، دون نزاع وحسد. لكن لنسر على طريق الرب".

(ب) إن ما يعتقده الرجل في قلبه هو ما سيصير عليه حاله.

(ج) إن آمنت من قلبك، فستتمكن من تحقيق كل شيء.

(د) إنني مؤمن يا إلهي، فساعدني على تحقيق ما أريد.

(هـ) إن مقدارك يتحدد وفق مقدار إيمانك.

(و) الإيمان دون عمل لا يعني شيئاً.

(ز) عليك بالدعاء، وسوف يأتيك كل ما يتمناه قلبك ويشتهيه.

(د) إن كان الله معك، فمن يمكن أن يقف ضدك؟

(ح) اطلب وستجاب، اسع وستجد مرادك، اطرق الباب وسينفتح لك.

(ط) لقد كنت عارياً فكسوتني، وكنت مريضاً فعُدتني. لقد كنت سجيناً فحررتني.

(ي) فلتواجه العالم بكل شجاعة.

(ك) سامحني يا إلهي على الخير الذي كان حري بي أن أفعله لكني لم أفعله، وعلى الشر الذي لم يكن علي أن أرتكبه لكني اقترفته.

(ل) سامحني يا إلهي على كل ما كان يفترض بي فعله لكني لم أفعله وما فعلته من أشياء أكرهها.

(م) قد لا أملك ذهباً أو فضة، لكني سأمنحك مما أملك أياً كان.

(س) إن حب المال هو أصل كل الشرور.

(ع) إياك أن تسرق.

كتب ننصح بقراءتها

1. Adler, Mortimer J. — *How to Read a Book* published by Simon & Schuster

2. Alger, Horatio — *Robert Coverdale's Struggle* published by Hurst & Company

3. Baudoin, Charles — *Suggestion and Autosuggestion* published by The Macmillan Company

4. Beaty, John Y. — *Luther Burbank, Plant Magician*, published by Julian Messner, Inc.

5. Bettger, Frank — *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling* published by Prentice-Hall, Inc.

6. Bienstock, Louis — *The Power of Faith* published by Prentice-Hall, Inc.

7. Brande, Dorothea — *Wake Up and Live* published by Simon & Schuster

8. Brazier, Mary A.B. — *The Electrical Activity of the Nervous System*—A textbook for students, published by Macmillan Company

9. Bristol, Claude M. — *The Magic of Believing* published by Prentice-Hall

[illegible]

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.

أنت، الكاتب، ذهن المتلقي للوجهة الصحيحة. وبإمكانك تسهيل عملية رده عليك. وهكذا حين يرد عليك يصير هو الكاتب وتتلقى أنت سعادة إضافية بوصفك المتلقي.

إن متلقي الخطاب الذي تكتبه مجبر على التفكير وفق الطريقة التي تحددها له. إذا أحسنت التفكير في الخطاب، فسيكون بإمكانك توجيه عقله ومشاعره للوجهة التي ترغبها. كما ستحفر أفكار ملهمة في ذاكرته، وذلك من خلال ترسخها في عقله الباطن أثناء قراءته خطابك.

هل يمكنك اجتذاب السعادة؟ أجل، يمكنك بالطبع اجتذاب السعادة. كيف؟ من خلال التوجه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي سيجلب لك كل ما تتمناه من صحة وثراء وسعادة. والتوجه الذهني الإيجابي يتكون من تلك الصفات الإيجابية مثل: الإيمان، الأمل، فعل الخير، التفاؤل، المرح، الكرم، التسامح، الحصافة، التراحم، الأمانة، القصد النبيل، المبادرة، الصدق، الاستقامة، الفطرة السليمة.

الرضا. كتب كاتب المقالات المعروف على مستوى البلاد نابليون هيل ذات مرة مقالاً بعنوان "الرضا". قد تجده مفيداً. إليك ما جاء فيه:

إن أغنى رجل في العالم يعيش في "وادي السعادة". وهو غني بالقيم التي لا تزول، بالأشياء التي لا يمكنه أن يفقدها، الأشياء التي تمده بالرضا والصحة السليمة وراحة البال والتناغم داخل الروح.

إليك بمخزون الثروات الذي لديه والكيفية التي حصل بها عليها:

"لقد وجدت السعادة من خلال مساعدة الغير على إيجادها.

"لقد وجدت الصحة الطيبة من خلال العيش باعتدال وتناول الطعام الذي يحتاج إليه جسدي للحفاظ علي سلامته لا أكثر.

"إنني لا أكره إنساناً، بل أحب وأحترم كل البشر.